


تعرف على مشاعر الناس دون كلام .. راقب نفسك لتعرف كيف تتواصل مع الآخرين

ح قرطبة للإنتاج الفني ١٤٣٢هـ
فهرسة مكتبة الملك فهد الوطنية أثناء النشر
العنزي،خالد المسيهيج
لغة الجسد والتأثير/ خالد محمد المسيهيج العنزي- الرياض، ١٤٣٢هـ
١٦٨ ص ٢٠X٢٢ سم
ردمك : ٩-١٨-٨٠٢٠-٦٠٣-٩٧٨
١-لغة الجسد ٢-قراءة الأفكار أ.العنوان
ديوي ١٥٣,٦١ ١٤٣٢/٩٧٦٥
رقم الإيداع : ١٤٣٢/٩٧٦٥ ردمك : ٩-١٨-٨٠٢٠-٦٠٣-٩٧٨



قرطبة للنشر والتوزيع
إحدى مؤسسات مجموعة قرطبة
الرياض ١١٤٥٦ ص.ب. ٢٤٧٩٢
هاتف ٤٧٣١٣٢٣ فاكس ٤٧٣٠٠٥٥
www.qurtoba.com
الطبعة الثالثة




الحمد لله رب العالمين والصلاة والسلام على خاتم
المرسلين وعلى آله وصحبه أجمعين




**لغة الجسد والتأثير**

**خالد بن محمد المسيهيج**


## فريق العمل:

التنسيق والمتابعة: نادر باشوري

المراجعة والتدقيق: عبدالمنعم عبدالوهاب

التصميم والإخراج: عبدالباسط محمد علي

الصور الداخلية:

جبر التميمي ، عبدالله المطيري، فهد القميزي

عبدالمجيد العنزي ، حمود العنزي


إهداء

# الفهرس

## الفصل الأول






## الفصل الثاني



# الفهرس





## الفصل الثالث





## الفصل الرابع

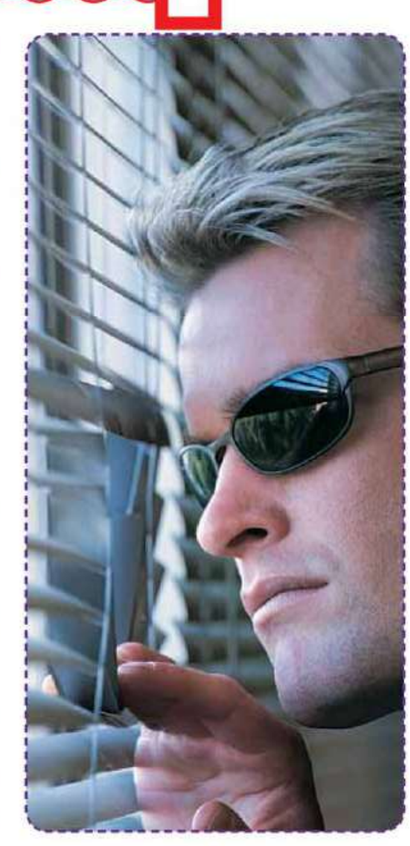


# الفهرس





## الفصل الخامس



الفهرس

## الفصل السادس





## الفصل السابع



# مقدمة





نجتهد كثيراً في محاولة تفسير الكلام الذي ينطق به من حولنا، ونتساءل : ترى هل ما يقوله فلان صحيح؟ هل كان يقصد فلان ما قاله فعلاً أم كان مجرد زلة لسان؟ هل أعجبه كلامي حقاً أم أنه كان يجامل؟ .. وهكذا. وغفلنا عن أن اللسان قد يكذب، وأن الكلام في أصله يستخدم كثيراً كوسيلة لإخفاء الحقائق والمشاعر، وأن جسد الإنسان قد يفضح ما لا يفصح به اللسان.

من هذا المنطلق جاء الاهتمام بدراسة ما يصدر عن جسد الإنسان من حركات وإيماءات وتعبيرات وأصوات مختلفة والبحث في تفسيراتها باعتبارها لغة لها مفاهيمها ودلالاتها وبالتالي اعتباره علماً له قواعده وأسسه، حتى أصبح يدرس الآن في أعرق الجامعات والمعاهد، وتقام له الدورات، وتعتمد عليه الكثير من الجهات القضائية والجنائية.

والحقيقة أن هذا العلم - في أصله - ليس بالجديد والاهتمام به ليس وليد هذا العصر، فمنذ القدم والناس يقرؤون في عيون ووجوه بعضهم البعض المشاعر المختلفة كالحب والبغض، والرضى والغضب، والفرح، والحزن، حتى بات بمقدورهم تمييز السلوك من خلال طريقة المشي.

وقد حرصت من خلال هذا الكتاب أن يتم الجمع ما بين العلم والتجربة، بحيث وضعت الأسس العلمية لهذا العلم التي تعتبر بمثابة النبراس الذي يسير قارئ لغة الجسد على هداه، فيكتسب من خلاله العلم والمعرفة.

وسعيت أيضاً لتمييز الكتاب من خلال تصنيف لأشهر السلوكيات والتصرفات والتعبيرات حتى يمكن الجمع ما بين التعابير المركبة بالإضافة إلى تسهيل عملية الرجوع إليها عند الحاجة.

فالفصل الأول جعلته بمثابة المدخل لعلم لغة الجسد. والفصل الثاني هو البداية الفعلية لقراءة لغة الجسد حيث بينت فيه ضوابط وشروط القراءة الصحيحة.

أما الفصل الثالث فجعلته مخصصاً للإيماءات الجسدية، وقد راعيت فيه التفريق ما بين الإيماءات المقصودة وبقية الحركات التلقائية للجسد.

الفصل الرابع يفضل في الأوضاع الجسدية للإنسان في مشيته ووقوفه وجلوسه، حتى أوضاعه في التدخين.

والفصل الخامس لغة المظهر وما تعطيه من دلالات وإشارات مفهومة.

والفصل السادس خصصته للأصوات غير اللفظية وبينت أهميتها ودلالاتها.

الفصل السابع والأخير جاء كتطبيق عملي يبرز الاستفادة من لغة الجسد واستغلالها في تطوير مهارات الإلقاء.

هذا وكلي أمل في أن أكون قد وفقت في إثراء المكتبة العربية، وتقديم مادة ممتعة سهلة وقريبة من عقل القارئ الكريم.

وفي الختام لا يفوتني أن أتقدم بالشكر الجزيل لكل من ساندني أو دعمني حتى خرج هذا الكتاب، وأخص الأساتذة الكرام مطر مفضي الشبلان، وصالح عبدالله اللاحم، وعبدالعزيز محمد عسيري، وكل الشكر للأستاذ عدلان ساري العنزي الذي منحنا الكثير من وقته وتفضل بالمراجعة اللغوية للكتاب.

والشكر أيضاً موصول للأساتذة: جبر حمد التميمي وعبدالله موفق المطيري، وفهد محمد القميزي وعبدالمجيد العنزي وحمود العنزي لتطوعهم بالتصوير الفوتوغرافي لأشكال الكتاب التوضيحية.

والله الموفق،،

المؤلف



# الفصل الأول

# علم لغة الجسد

# Kinesics

كلمة Kinesics من المصطلح الإغريقي Kinesis والذي يعني الحركة غير الموجهة نتيجة الاستجابة لمؤثر خارجي[1].

وعلم لغة الجسد أو الكينيسيكز Kinesics أحد العلوم الحديثة، ويختص بدراسة وتفسير كل ما يصدر عن جسم الإنسان من حركات وتعبيرات وأصوات غير لفظية.

## تعريف لغة الجسد:

كل ما يصدر عن الجسد من حركات وإيماءات وإشارات وأوضاع وأصوات غير لفظية يمكن تفسيرها وتعبر عن الحالة النفسية والمزاجية في لحظة معينة.

## تاريخ لغة الجسد:

لغة الجسد في أصلها واستخداماتها ليست بالشيء الجديد فقد وجدت مع أول وجود وحوار بين البشر، حيث وجدت الكثير من الإشارات إلى ذلك في نصوص القرآن الكريم ، جزءاً منها ورد في سورة مريم.

لكن الاهتمام بها كعلم لم يظهر إلا في منتصف القرن الماضي، حيث أطلق عالم الأنثروبولوجيا راي بيردويستل Ray Birdwhistell مسمى Kinesics على علم حركات وإيماءات الجسد وذلك خلال العام 1952م، ثم توالى الاهتمام في هذا المجال، حيث صدر أول كتاب بعنوان «لغة الجسد Body Language والذي ألفه يوليوس فاست Julius Fast مطلع عام 1970م. ومنذ ذلك الحين اعتبرت لغة مفهومة لها قواعدها التي تُدَرَسُ وتدَرَّس، ولم يقف استخدامها عند اعتبارها وسيلة لفهم الناس والتواصل معهم، بل إنها أصبحت الآن فرعاً مهماً من فروع علم الاتصال، وصار بإمكان كل الناس تعلمها، وبالتالي تحسين مهارات اتصالاتهم مع الآخرين من خلالها.

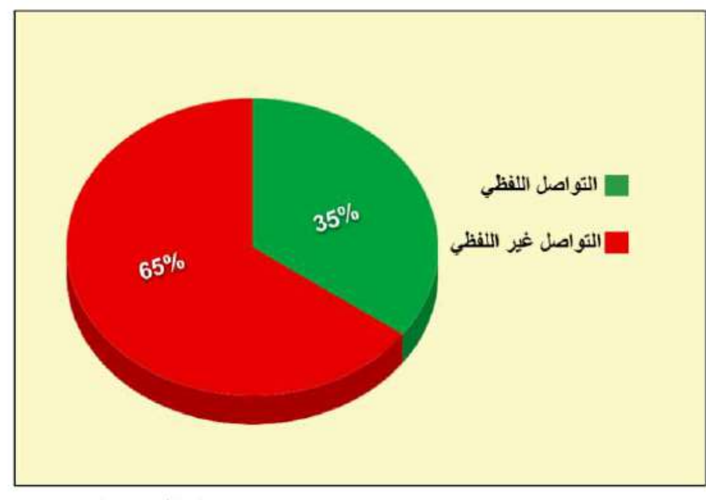
---

(1) قاموس مريم وبستر أونلاين: merriam-webster.com/dictionary/kinesics

## دراسات وأبحاث:

أول دراسة رسمية معلن عنها تعنى بالتواصل بين الناس من خلال الإشارات والحركات والإيماءات التي يصدرونها أجراها عالم الأنثروبولوجيا راي بيردويستل Ray Birdwhistell ، عندما قام بعمل فيلم لمجموعة من الناس في أوضاع اجتماعية مختلفة وقام بتحليلها وتوصل في دراسته إلى أن تأثير الكلام اللفظي لا يتجاوز 35 % من إجمالي التأثير، فيما تستأثر وسائل الاتصال غير اللفظي من تعبيرات للجسد وأصوات غير لفظية ونبرات ونغمات وحركات وهيئة ومظهر وتواصل بصري وإيماءات بالنسبة الباقية 65 % (شكل 1-1).

فكانت هذه الدراسة فتحاً جديداً أبرزت عملياً أهمية لغة الجسد في عمليات الاتصال والتواصل مع الآخرين، ومنها انطلقت جهود بقية الباحثين والكتاب في هذا المجال مستنيرين بالنتائج التي توصل إليها بيردويستل.



(شكل ١-١)



(شكل ٢-١))

### نتائج دراسة البروفيسور ألبرت ميهرابيان



وبعد ذلك بعقدين – وتحديداً في عام 1971م – أجرى البروفيسور ألبرت ميهرابيان Albert Mehrabian من جامعة كاليفورنيا بلوس أنجلوس دراسة أخرى، توصل من خلال نتائجها إلى أن التواصل عبر الاتصال اللفظي لا يمثل سوى 7 % من التأثير، فيما يستأثر الاتصال غير اللفظي بما نسبته 93 % (نبرة الصوت 38 % ،ولغة الجسد 55 %) من إجمالي التأثير.




(شكل 3-1)

### نتائج دراسة جامعة ستانفورد

وفي دراسة ثالثة أجرتها جامعة ستانفورد بينت نتائجها أن 35 % من الرسالة عبر الكلام المنطوق، و20 % من الرسالة عبر نبرة الصوت، فيما الحظ الأوفر من الرسالة (45 %) عبر لغة الجسد (شكل3-1)..

وبالرغم من اختلاف نتائج هذه الدراسات، إلا أن هناك اتفاق تام بينها على أهمية الاتصال غير اللفظي ومساهمته في إيصال الرسائل، وأن نسبة هذه الأهمية تتجاوز 45 % من إجمالي التأثير لهذه الرسائل، وهذه النسبة ليست بالشيء الهين.

وحتى تدرك – عزيزي القارئ – أهمية ذلك تذكر معي كم مرة جلست إلى شخص يتحدث إليك وفي النهاية اكتشفت أنك لم تستوعب أي شيء مما قاله، ولا تعلم عما كان يتحدث ولا في أي شيء كان يتكلم؟! وكم مرة كنت تستمع إلى محاضر (عبر المذياع أو جهاز التسجيل) وهو يخفض صوته تارة ويرفعه تارة أخرى، ومع ذلك لا تتذكر من تلك المحاضرة سوى بدايتها وبعض الكلمات التي كان يرفع صوته بها ؟!.

لقد أظهرت إحدى الدراسات التي أجريت في الولايات المتحدة الأمريكية أن ما يصل إلى المخ من معلومات يأتي 83 % منه عن طريق المشاهدة بالعين، وما يوازي 11 % عبر السماع بالأذن ، وباقي الحواس لا يتجاوز 6 %.

## أهمية تعلم لغة الجسد:

1 - تعزيز الثقة في النفس والسيطرة على أي مشاعر سلبية وتحقيق أقصى درجات التأثير في الآخرين من خلال الحركات والإيماءات الإيجابية.

2 - توفير الكثير من الوقت لفهم الآخرين والتعرف على أمزجتهم وتصرفاتهم وأخلاقياتهم حتى قبل أن يقولوا شيئاً.

3 - أنها أصبحت إحدى وسائل كشف الكذب والزيف والخداع ، وبذلك فإنها تقي - بإذن الله تعالى - من الوقوع في المآزق خصوصاً عند التعاملات المالية والتجارية.

4 - تعزيز العلاقات الاجتماعية سواء في الحياة العامة أو على المستوى الوظيفي.

5- أنها أحد أهم أدوات التفاوض والإقناع، فمن خلال رؤية ومعرفة العلامات الدالة على عدم الرضا والاقتناع ، يتم اللجوء إلى وسائل تزيل الحواجز والعقبات، وبالتالي تحقق الأهداف العامة والخاصة.

6- المعرفة بلغة الجسد وسيلة للتفرق ما بين الأفعال والكلمات المقصودة وغير المقصودة.

## التأثير الظاهر للغة الجسد:

لو جربت أن تصدر أمراً لأبنائك أو طلابك بحيث يخالف التعبير اللفظي في الأمر حركة الجسد ستكتشف أن التنفيذ يكون تبعاً لما صدر عن الجسد وليس اللسان، لأن الرؤية لدى الإنسان أسرع التقاطاً من السماع وأقوى تأثيراً.

## المستفيدون من لغة الجسد:

نستطيع القول أن الكل يحتاجه سواء كانوا متحدثين أو مُحَدَّثين، أساتذة و تلاميذ، مدربين و متدربين،رجال قضاء ومحققين ، رجال استخبارات ومفتشي حدود، تجار ومستهلكين، مسوقين ومتسوقين، ممثلين ومنتجين، كتّاب ومؤلفين ... فكلنا نحتاجه لنوصل رسائلنا من خلاله لمن نريد بالشكل الذي نريد، وكلنا نحتاج إلى فهم هذه التعبيرات والحركات لتدعيم ما نحصل عليه من معلومات عندما نكون مستمعين، وأحياناً نلجأ إليه لفهم الحقائق التي لا يرغب المتحدث بإظهارها،



فنعرف بذلك الفرق ما بين زلة اللسان والقول المقصود الذي تسبقه النية.

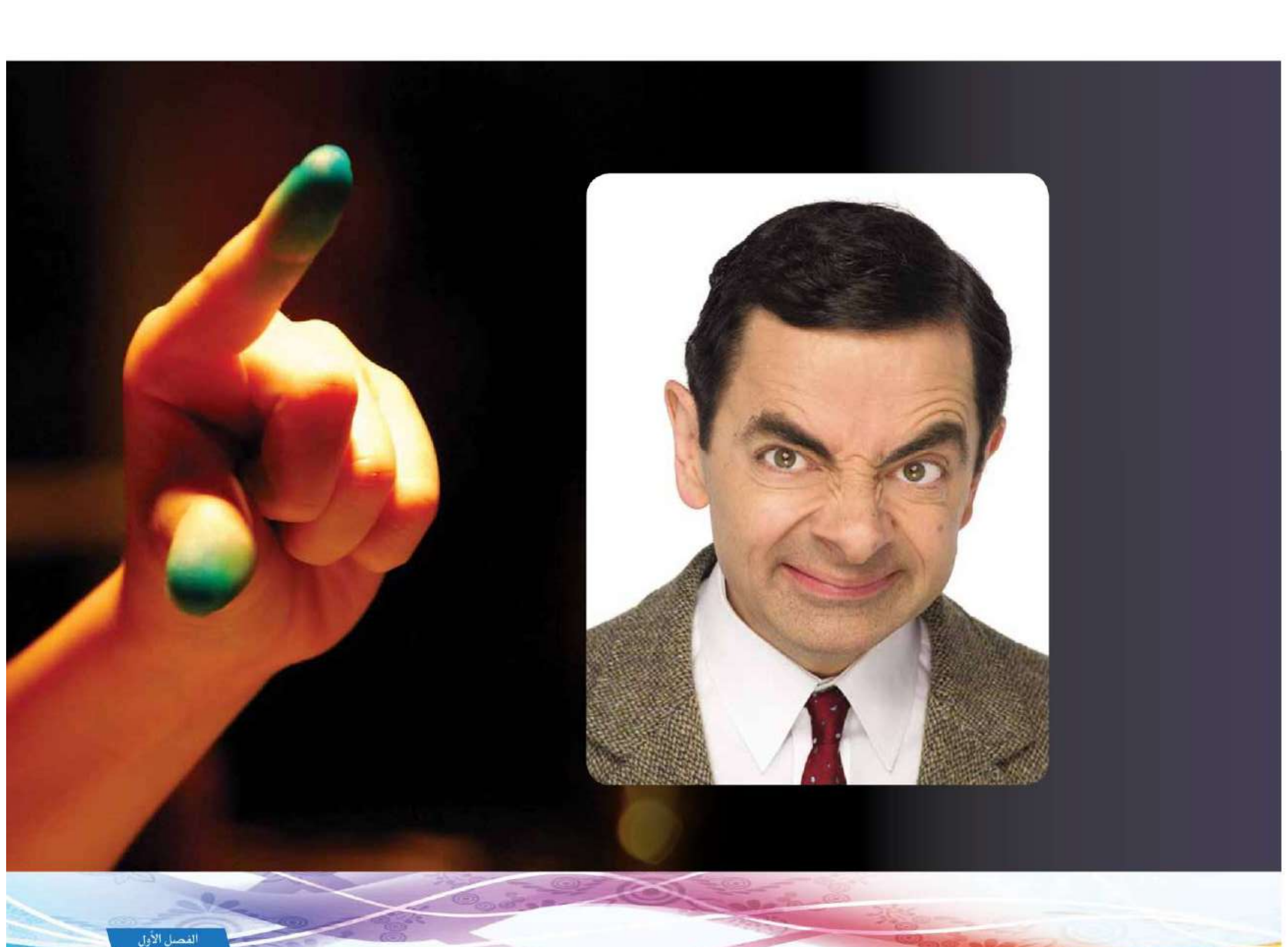
لذلك فإنه من المهم جداً لأي جهة (سواء أكانت حكومية أم خاصة) أن تهتم بدراسة هذا المجال وتدريب العاملين لديها عليه. فليست هناك منشأة تستغني عن التفاوض ومحاولة تحقيق أفضل النتائج منه.

## تطبيقات لغة الجسد:

من أبرز التطبيقات العملية للغة الجسد قيام بعض الأعمال السينمائية على هذا النوع من لغة التواصل، ومن ذلك أفلام الممثل العالمي شارلي شابلن Charles Chaplin الذي عاش خلال الفترة من 1889 – 1977م، فكانت أفلامه كلها من الفن الصامت الذي يعتمد بشكل كامل على الحركات والإيماءات والأصوات والانفعالات والتعبيرات.

وكان شابلن يصنع المواقف ويضحك الناس وحظي بكثير من القبول والجماهيرية دون أن ينطق بكلمة، بل أن اعتماده على هذا اللون جعل بإمكان أي إنسان متابعته مهما كانت درجة تعليمه متدنية، وأياً كانت لغته. ثم اتبعه في هذا النهج الممثل الإنجليزي المشهور مستر بين Mr. Bean في عصرنا الحاضر، وإن كان هذا الأخير لم يصل من درجة الإتقان إلى ما وصل إليه سلفه شابلن، لأنه يضطر للكلام أحياناً في بعض المواقف التي لا يتضح الموقف فيها من خلال الحركات المجردة. واليوم أصبحت صناعة السينما تعتمد بشكل أساس على لغة الجسد، بل أن معيار جودة العمل يتوقف على مدى إتقان الممثلين للتعبير من خلال لغة أجسادهم، فلم يعد من الواضح للمشاهد أن هذه التعبيرات كانت مصطنعة، وفي المقابل تجد الممثل الذي لا يتقن لغة الجسد أدائه بارداً يصيبك بالملل.





## أنواع الحركات والإيماءات:

**النوع الأول حركات فطرية :** وهي التي يمكن ملاحظتها بشكل واضح وجلي لدى الأطفال الصغار، لأنهم لم يدخلوا بعد في مرحلة اكتساب المهارات في هذا المجال، ومن ذلك – على سبيل المثال – الابتسامة العريضة عند سماع خبر مفرح، لف الرأس إلى اليمين واليسار كتعبير عن النفي أو عدم الموافقة، ووضع اليد أمام الوجه عند الخشية من الضرب، وسد الأذنين بالأصابع عند الضجيج أو عدم الرغبة بالسماع .. وغيرها. وقد أجرى العالم الألماني إيبل إبشفيلدت دراسة توصل من خلالها إلى أن البسمات لدى المواليد المصابين بالصمم والعمى تحدث بشكل فطري دون تعلم أو تقليد.
كما تأكدت هذه النتيجة عندما أجرى إكمان Ekman وفريزن Friesen وسورينسون Sorenson أبحاثاً على أشخاص من خمس ثقافات شديدة الاختلاف، وتبين من ذلك أنهم يستخدمون نفس تعبيرات الوجه مما يدلل على أنها تعبيرات فطرية* وهذا النوع حركاته لا تختلف مهما اختلفت الثقافة أو البلدان.

**النوع الثاني حركات مكتسبة :** يمكن لأي شخص اكتسابها من مخالطته وتأثره به دون وعي منه ، كالمصافحة، أو طرق التحية والسلام باليدين، أو الإيماءات المتعارف عليها في حدود البلد أو الثقافة الواحدة.

**النوع الثالث حركات متعلمة:** وهي الحركات التي يتم التدرب عليها عبر دورات تخصصية سواء في المجالات الفنية أو غيرها، أو دورات تنمية للمهارات مثل فن الإلقاء، والاتصال الفعال وغيرها والتي يتم من خلالها التركيز على الحركات والإيماءات الإيجابية والتخلص من الحركات والإيماءات السلبية التي قد تؤثر سلباً على المؤدي والمتلقي.

## لغة الجسد في حياتنا:

لغة الجسد ليست بالشيء الجديد في حياتنا، فنحن نعرف الكثير عن مدلولاتها، فعندما تقابل صاحبك وترى وجهه شاحباً تسأله، ما بك؟ هل أنت مريض؟ وعندما يمر بك أحد زملائك وخطواته سريعة تسأله : ما بك مستعجل؟ أيضاً تقابل صاحبك وتصرح له بأنك كنت عند فلان من الناس وأنه بالرغم من استقباله الحار لك وجدت في عينيه البغض الشديد لك .. أو ترى

* وردت هذه الدراسات في كتاب المرجع الأكيد في لغة الجسد، آلان + باربارا بييز، مكتبة جرير الطبعة الثالثة 2009.

شخصاً قمت بزيارته ينظر إلى ساعته تفهم بأن لديه موعد ويجب أن تتركه ، أو تشاهد شخصاً يتثاءب فتعرف أنه متعب ويريد أن ينام ... والأمثلة على ذلك كثيرة. إذاً نحن ندرك أهمية لغة الجسد ونستفيد منها دون أن ندري أو ننتبه إلى ذلك، ولكننا لم نسعَ لتنمية مهاراتنا ومعارفنا في هذا المجال.



# لغة الجسد في الكتاب والسنة :

## أولاً – القرآن الكريم:

ورد ذكر حركات الجسد في كتاب الله الكريم في مواضع كثيرة منها على سبيل المثال:

1. قول الحق تبارك وتعالى : ﴿وَيَوْمَ يَعَضُّ الظَّالِمُ عَلَى يَدَيْهِ يَقُولُ يَا لَيْتَنِي اتَّخَذْتُ مَعَ الرَّسُولِ سَبِيلاً﴾ (سورة الفرقان: 27). فالعض على الأصابع إيماءة تعبر عن الندم الشديد.

2. وقوله سبحانه : ﴿وَلا تُصَعِّرْ خَدَّكَ لِلنَّاسِ وَلا تَمْشِ فِي الأَرْضِ مَرَحاً إِنَّ اللَّهَ لا يُحِبُّ كُلَّ مُخْتَالٍ فَخُورٍ﴾ (لقمان : 18). وفي هذه الآية تعبيرات كثيرة على الكبر ، يقول ابن كثير في تفسير هذه الآية : «قال علي بن أبي طلحة عن ابن عباس في قوله «ولا تصعر خدك للناس» يقول لا تتكبر فتحقر عباد الله، وتعرض عنهم بوجهك إذا كلموك، وكذا روى العوفي وعكرمة عنه»(1).

3. قوله تعالى: ﴿تَعْرِفُ فِي وُجُوهِهِمْ نَضْرَةَ النَّعِيمِ﴾ (المطففين:24) .
أي أن الإحساس بالنعيم أثره ينعكس ليظهر على الوجه فيكسبه نوراً وحسناً ونضارة.

4. قال تعالى : ﴿فَأَشَارَتْ إِلَيْهِ قَالُوا كَيْفَ نُكَلِّمُ مَنْ كَانَ فِي الْمَهْدِ صَبِيًّا﴾ (مريم:29).
هنا تشير الآية إلى أن مريم عليها السلام قد امتنعت عن الكلام بأمر إلهي، واكتفت بإيماءة وإشارة إلى ابنها تعني كلموه، وهنا الإشارة كفتها عن الكلام، وقد فهموا قصدها وتساءلوا بتعجب: كيف نكلم من كان في المهد صبياً.

5. قال تعالى: ﴿وَلا يَضْرِبْنَ بِأَرْجُلِهِنَّ لِيُعْلَمَ مَا يُخْفِينَ مِنْ زِينَتِهِنَّ﴾ (النور: 31) وكانت النساء في الجاهلية يضعن الخلاخل من الذهب بأرجلهن دليل الغنى والدلال، ويضربن الأرض بأرجلهن بقوة فيصدر صوت قعقعة للخلاخل نتيجة قوة الضرب.

وهذا يدلل على أن استخدام لغة الجسد، ليس بالأمر الجديد.



**6** قال تعالى : ﴿فَجَاءتْهُ إِحْدَاهُمَا تَمْشِي عَلَى اسْتِحْيَاء قَالَتْ إِنَّ أَبِي يَدْعُوكَ لِيَجْزِيَكَ أَجْرَ مَا سَقَيْتَ لَنَا فَلَمَّا جَاءهُ وَقَصَّ عَلَيْهِ الْقَصَصَ قَالَ لَا تَخَفْ نَجَوْتَ مِنَ الْقَوْمِ الظَّالِمِينَ﴾ (القصص:25)

**7** قال تعالى : ﴿أَشِحَّةً عَلَيْكُمْ فَإِذَا جَاءَ الْخَوْفُ رَأَيْتَهُمْ يَنْظُرُونَ إِلَيْكَ تَدُورُ أَعْيُنُهُمْ كَالَّذِي يُغْشَى عَلَيْهِ مِنَ الْمَوْتِ فَإِذَا ذَهَبَ الْخَوْفُ سَلَقُوكُمْ بِأَلْسِنَةٍ حِدَادٍ أَشِحَّةً عَلَى الْخَيْرِ أُولَئِكَ لَمْ يُؤْمِنُوا فَأَحْبَطَ اللَّهُ أَعْمَالَهُمْ وَكَانَ ذَلِكَ عَلَى اللَّهِ يَسِيرًا﴾ (الأحزاب: 19).

يقول الحق تبارك وتعالى : إِنَّهُ فَكَّرَ وَقَدَّرَ (18) فَقُتِلَ كَيْفَ قَدَّرَ (19) ثُمَّ قُتِلَ كَيْفَ قَدَّرَ (20) ثُمَّ نَظَرَ (21) ثُمَّ عَبَسَ وَبَسَرَ (22) ثُمَّ أَدْبَرَ وَاسْتَكْبَرَ (23) (المدثر 18-23) وهنا نجد إشارة رائعة إلى لغة جسد الوليد بن المغيرة في القرآن وتصوير تعابير وجهه ونظراته وحركات جسده تصويراً يفوق الوصف.

## ثانياً - السنة النبوية :

1. عن أبي بكرة رضي الله عنه قال: قال رسول الله صلى الله عليه وسلم: (ألا أنبئكم بأكبر الكبائر). قلنا: بلى يا رسول الله، قال: (الإشراك بالله، وعقوق الوالدين - وكان متكئاً فجلس فقال - ألا وقول الزور، وشهادة الزور، ألا وقول الزور، وشهادة الزور). فما زال يقولها، حتى قلت: لا يسكت. (أخرجه البخاري ومسلم والترمذي وأحمد).

2. عن أبي موسى الأشعري رضي الله عنه قال : قال رسول الله صلى الله عليه وسلم : (المؤمن للمؤمن كالبنيان يشد بعضه بعضاً، وشبك بين أصابعه). [أخرجه البخاري].

3. عن أبي هريرة رضي الله عنه قال قال رسول الله صلى الله عليه وسلم : (بعثت أنا والساعة كهاتين وجمع بين إصبعيه). [رواه ابن ماجه].

4. عن سهل بن سعد رضي الله عنه قال : قال الرسول صلى الله عليه وسلم : (أنا وكافل اليتيم كهاتين في الجنة وقرن بين أصبعيه الوسطى والتي تلي الإبهام) [أخرجه الترمذي، والبخاري].

5. عن أبي هريرة رضي الله عنه ، أن رسول الله ـ صلى الله عليه وسلم ـ ذَكَرَ يوم الجمعة فقال: (فيه ساعة، لا يوافقها عبد مسلم ، وهو قائم يصلي ، يسأل الله تعالى شيئًا، إلا أعطاه إياه) وأشار بيده يقللها. [أخرجه البخاري].

6. عن أبي بكرة رضي الله عنه قال: (أن رسول الله صلى الله عليه وسلم، دخل في صلاة الفجر فأومأ بيده أن مكانكم ثم جاء ورأسه يقطر فصلى بهم) [رواه أبو داود].

7. عن عبد الله بن عمر أنه قال : سمعت رسول الله صلى الله عليه وسلم وهو على المنبر يقول: يأخذ الجبار سماواته وأرضه بيده وقبض بيده فجعل يقبضها ويبسطها ثم يقول: أنا الجبار أين الجبارون؟ أين المتكبرون؟ قال: ويتميل رسول الله صلى الله عليه وسلم عن يمينه وعن يساره حتى نظرت إلى المنبر يتحرك من أسفل شيء منه حتى إني أقول أساقط هو برسول الله صلى الله عليه وسلم؟) [أخرجه مسلم].

8. عن سفيان بن عبدالله الثقفي رضي الله تعالى عنه قال: (قلت: يا رسول الله، ما أخوف ما تخاف علي؟ فأخذ بلسان نفسه ثم قال هذا!). [رواه الترمذي].



9. عن أبي هريرة رضي الله عنه قال قال الرسول صلى الله عليه وسلم : (إياكم والظن فإن الظن أكذب الحديث، ولا تحسسوا ولا تجسسوا ولا تنافسوا ولا تحاسدوا ولا تباغضوا ولا تدابروا؛ وكونوا عباد الله إخواناً كما أمركم. المسلم أخو المسلم لا يظلمه ولا يخذله ولا يحقره. التقوى هاهنا، التقوى هاهنا) ويشير إلى صدره (بحسب امرئ من الشر أن يحقر أخاه المسلم؛ كل المسلم على المسلم حرام: دمه وعرضه وماله؛ إن الله لا ينظر إلى أجسادكم ولا إلى صوركم وأعمالكم، ولكن ينظر إلى قلوبكم) [أخرجه مسلم والترمذي].

10. عن جابر رضي الله عنه أن الرسول قال: (لو استقبلت من أمري ما استدبرت لم أسق الهدي وجعلتها عمرة، فمن كان منكم ليس معه هدي فليحل وليجعلها عمرة. فقام سراقة بن مالك بن جعشم فقال: يا رسول الله، ألعامنا هذا أم لأبد ؟ فشبك رسول الله أصابعه واحدة في الأخرى، وقال: دخلت العمرة في الحج (مرتين)، لا بل لأبد أبد). [رواه البخاري ومسلم].

11. عن أبي ذر رضي الله عنه قال: (كنت أمشي مع النبي في حرة المدينة، فاستقبلنا أُحُد، فقال: يا أبا ذر، قلت: لبيك يا رسول الله، قال: ما يسرني أن عندي مثل أحد هذا ذهبًا، تمضي عليّ ثالثة وعندي منه دينار، إلا شيئًا أرصده لدَيْن، إلا أن أقول به في عباد الله هكذا وهكذا وهكذا - عن يمينه وعن شماله ومن خلفه - ثم مشى، ثم قال: إن الأكثرين هم الأقلون يوم القيامة، إلا من قال هكذا وهكذا وهكذا - عن يمينه وعن شماله ومن خلفه - وقليل ما هم) [رواه البخاري]. هذه مجرد أمثلة توضيحية، والمواضع التي استخدم فيها حركات الجسد والإيماءات والأوضاع .. وغيرها كثير.

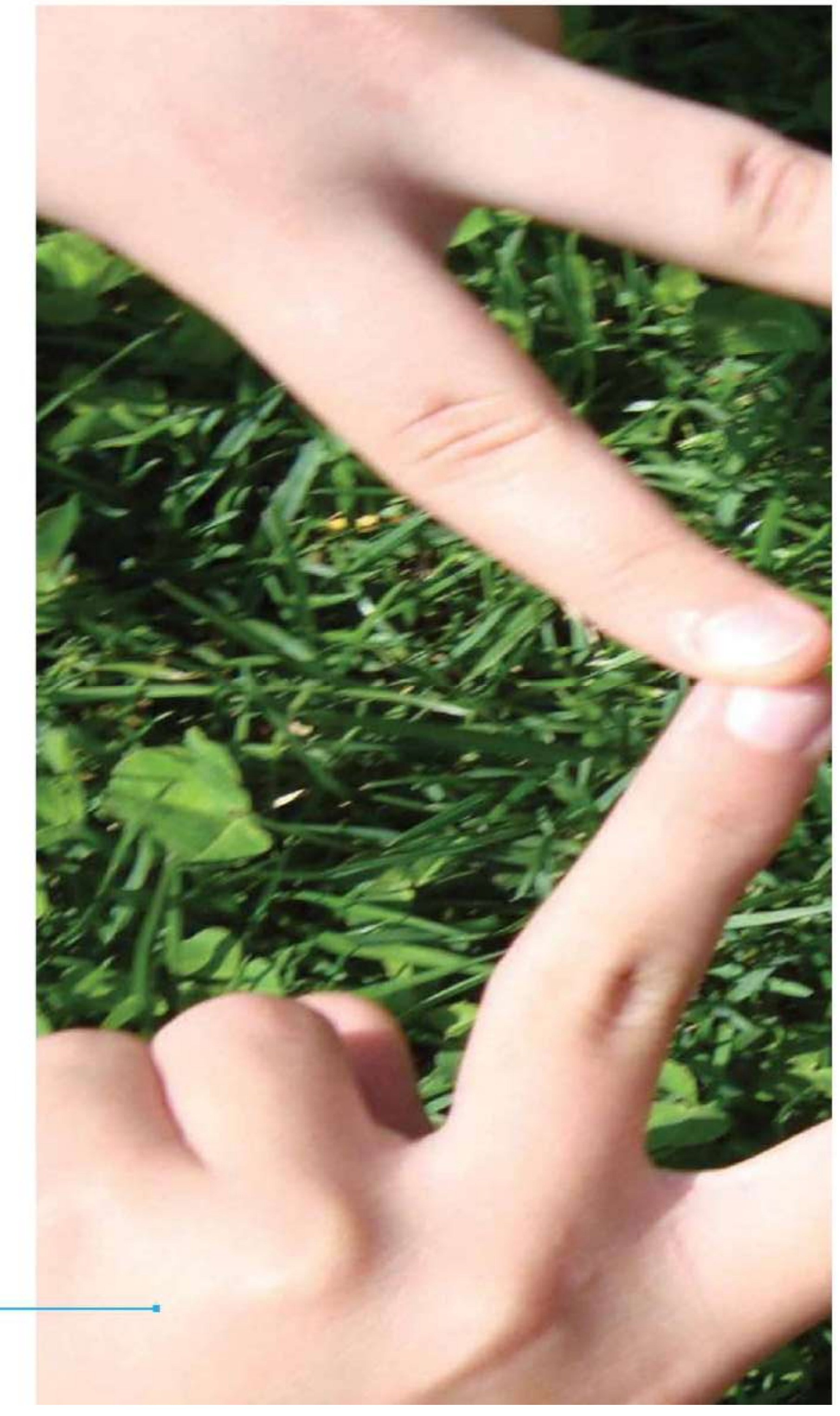


## ملخص

علم حركات الجسد من العلوم الجديدة، وبرز الاهتمام فيها مؤخرا لأهميتها في إيصال ما يزيد عن 65 % من إجمالي تأثير الرسائل، ويستفاد منها كوسيلة لفهم الآخرين وقراءة أفكارهم، ولإيصال الرسائل المناسبة لهم، ولتجنب المواقف المحرجة والمآزق.

وهذا العلم يستفيد منه الكثير من العاملين في مهن لها علاقة بالجمهور، كالقضاة والمحققين والممثلين والمديرين والمحاضرين، وقد كان أبرز المستفيدين منها المشتغلين في مجال السينما.

وأكثر الناس كانوا يطبقون لغة الجسد في حياتهم دون أن يشعروا بذلك، وقد ورد في كثير من نصوص القرآن والسنة ذكر لبعض أنواع الحركات والإيماءات.





## الفصل الثاني

# قراءة لغة الجسد

# Body language reading

يتوقف نجاح القراءة للغة الجسد على الشخص الذي يقرأ ومدى قدرته على التقاط الإشارات والدلائل، ودقته في ذلك كذلك وإدراكه لمعاني ومدلولات الحركات والتعبيرات والإيماءات والأصوات التي يصدرها الجسد، وأيضاً ترابط هذه الحركات بجملة من المؤشرات التي تدعمها، فمثلاً تشابك اليدين خلف الرأس قد يفيد الضجر، وفي نفس الوقت قد يكون عادة يرتاح إليها المرء ويكررها باستمرار، وإذا صاحبها انبساط في الوجه ووضع قدم على أخرى دلت على الثقة والتفوق.

والنظر إلى الزاوية اليمنى العليا قد يشير إلى تخيل وكذب، وقد يكون هناك فعلاً ما يستحق النظر ويلفت الانتباه في ذلك الاتجاه .. وهكذا.

لذا فإن هناك شروط وقواعد يجب تطبيقها للحصول على قراءة صحيحة وسليمة للغة الجسد، وتقلل من نسبة وقوع أي أخطاء.

## شروط وقواعد قراءة لغة الجسد:

١. **وجود المعرفة** : فالعلم بمعاني الحركات والإيماءات ضروري للخروج بنتائج صحيحة، والذي لا يعرف معنى الحركة لن يستطيع الاستفادة منها .

٢. **صدق اللغة** : يجب التأكد من أن الحركة أو الإيماءة طبيعية وصادقة، لأنه من المحتمل أن يفتعل الشخص حركة معينة لغاية ما في نفسه، وهذا من حسن الحظ - نادر الحد وث.

٣. **عناقيد الحركات:** وتسمى أيضًا قاعدة (٣-٥) فهناك حركات لا تكفي وحدها في إعطاء معنى، ولا تعتبر كافية ما لم يكن هناك ما يؤيدها، لا سيما وأن هناك احتمال لوجود ظروف أخرى جعلت الشخص يقوم بها، دون أن تكون لها أي دلالات سلوكية، لذلك يجب وضع الحركة في جملة من الحركات، ككلمة "سادس"؛ لا يمكن أن تعطي دلالة واضحة ما لم توضع في سياق جملة مفيدة.

٤. **التوافق والانسجام:** يجب أن يكون هناك توافق وانسجام ما بين اللغة اللفظية ولغة الجسد، لأن أي اختلاف بينهما يشير إلى وجود خلل في الرسالة، والاعتماد هنا يكون على ما يصدر عن الجسد وليس اللسان .

٥. **القراءة في السياق الصحيح** : أيضاً وحتى تصح القراءة يجب أن تقرأ أي حركة أو إيماءة أو وضع في السياق الطبيعي، (أي في ظروف طبيعية داخلية وليست من الخارج)، فمثلاً عقد الذراعين في الشتاء قد لا يعني بالضرورة أن هناك موقف دفاعي، كذلك لا يعني أن يضع الإنسان يده في فمه بعد فراغه من الطعام، أو سحبه لياقته في يوم حار، أو لمس عينه في يوم عاصف ومغبر أن هذه الإشارات تعطي دلالة صحيحة على أن هذا الشخص يكذب، لذلك فإن هذا الشرط يعتبر من أهم شروط القراءة الصحيحة، وعدم التقيد به يؤدي إلى نتائج غير دقيقة.

## تنمية مهارة قراءة لغة الجسد:

1- حاول أن تقرأ حركات وإيماءات أي صورة تواجهك في مجلة أو جريدة. وحاول أن تضبط نفسك في بعض الأوضاع وتسجل شعورك أو حالتك النفسية وقتها.

2- حاول التقاط إيماءات الأشخاص في أماكن التجمعات العامة (الأسواق - المطارات - الدوائر).

3- حاول أن تشاهد مقاطع لمحاضرات أو ندوات أو أفلام أو برامج تليفزيونية بدون أن تستمع إلى الصوت.

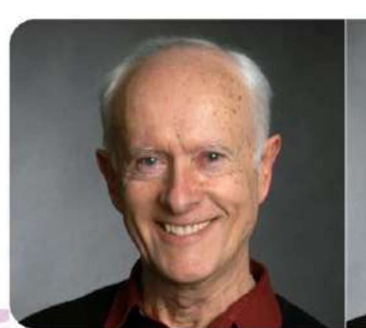
4- إذا دعاك أحد إلى حفلة خاصة وحضرها مجموعة من المدعوين حاول أن تجرب قراءة حركاتهم.

## الابتسامة الحقيقية والمزيفة:

هناك علامات توضحها عن غيرها، فمثلاً من بين العلامات أن الابتسامة الصادقة تبدأ بسرعة وتختفي ببطء، فيما الابتسامة الزائفة تبدأ ببطء وتختفي بسرعة، الابتسامة الحقيقية تتغير معها كامل الملامح وتتحرك لها عضلات الوجه، وتظهر التجاعيد حول العينين، بينما الابتسامة الزائفة لا تتجاوز منطقة أسفل الفم.



ابتسامة مزيفة (مصطنعة أو مجاملة)



ابتسامة حقيقية

**تنبيه مهم:**



لاحظ أن من أدبيات قراءة لغة الجسد أن لا تحدث أحداً بما عرفته عمن قرأت لغة جسده إلا إذا طلب منك بصفة رسمية، نظراً لحساسية هذا الأمر وكونه من خصوصية الآخرين.

## الاتصال البصري:

نظرة العين لها دور كبير جداً في بيان المشاعر الحقيقية فكم مرة سمعت أن فلاناً حاول كتم مشاعره ولكن فضحته عيناه، وهذا ليس بالجديد، فالعين لها لغة واضحة جداً لمن يفهمها، ثم إن قراءة المشاعر من خلال العين من أقدم القراءات التي عرفت قديماً قبل أن يعرف علم لغة الجسد.

***والعين تعلم من عيني محدثها — إن كان من حزبها أو من أعاديها***
***عيناك قد دلتا عيني منك على — أشـياء لولاهـما ما كنت أدريها***

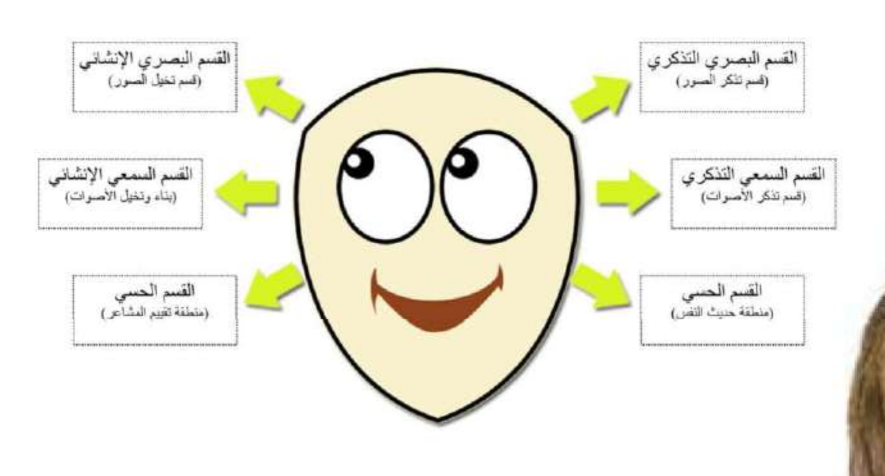
لذلك تستطيع أن تستشف الكثير من المشاعر الحقيقية للإنسان من خلال نظراته، وإن حاول التظاهر بغير ذلك وإظهار مشاعر مخالفة، فالعين – وإن كانت تحركاتها إرادية – لا يمكن التحكم بها من الداخل كاتساع الحدقة أو ضيقها فيمكن لأي إنسان أن يتظاهر بالفرح والحبور، لكن مشاعر الحزن والأسى تكون مخيمة على نظراته.



## دلالات اتجاه البصر:

لا شك أن هناك علاقة ما بين المعلومات التي يتعامل معها الدماغ وبين حركة اتجاه العيون، فإما أن يكون هناك استدعاء لمعلومات مخزنة في الذاكرة (حالة تذكر)، أو يتم إنشاء صورة ليست موجودة (حالة تخيل)، وهنا يكون التركيز، فالصادق عندما تسأله عن حدث معين يذهب بصره إلى الأعلى ثم إلى اليسار، أما الكاذب فيرتفع بصره إلى الأعلى ثم يتجه إلى اليمين .. ولاحظ الكاتب عندما يقوم

بكتابة مذكراته (مثلاً) أو موضوعاً يتضمن صوراً من الماضي يكثر من النظر إلى الزاوية اليسرى العليا، والقسم الأيمن المحاذي للأذن فهو قسم السماع الإنشائي، بمعنى أن الشخص إذا نظر إلى اليمين (جهة الأذن) فهو – غالباً - يحاول تخيل صوتاً ما، والقسم الأيسر يختص بتذكر الأصوات المحفوظة في الذاكرة، أما الزاوية اليمنى السفلى فهي لتذكر المشاعر فيما الزاوية الأخرى فلحديث النفس.






**تنبيه مهم:**

إذا كان الشخص الذي تقوم بمراقبة نظراته أعسر (يكتب باليسار)، فهذا يعني أن هذه النتائج ستكون معه معكوسة تماماً بمعنى أن القسم الأيسر للإنشاء والأيمن للتذكر .. وهكذا.

## الحدود والمناطق الاجتماعية:

كما أن هناك خصوصية للإنسان في علاقاته الاجتماعية التي تربطه بالآخرين، فإن هناك أيضاً خصوصية للمكان والمساحة الشخصية، وهناك مناطق وحدود تحدد شكل كل علاقة وموقع كل منها على خريطة هذه المناطق. وقد ابتكر إدوارد هول نموذجاً يوضح هذه المناطـق والحدود. وأنا أجريت تعديلاً بسيطاً عليه، كون المنطقة الأمامية تختلف عن بقية الاتجاهات،فالتنفس يقع فيها، كما أن كل الحواس تقريبًا تقع في هذا الاتجاه.



### 1- المساحة الحميمية :

وهي المساحة التي تقل عن قدم ونصف القدم، وهـذه المنطقة لا يسمح باقتحامها إلا من قبل أشخاص مخولين وظيفياً كالحلاقين ، والخياطين، والأطباء، والحراس الشخصيين أو عاطفياً كـالأزواج والآبـاء والأبـنـاء أو الأصدقاء المقربين، ويشعر أحدنا بالضيق إذا أجبر على السماح لأحد بانتهاكها (كما يحدث في المصاعد أو الطائرات أو الحافلات)، وتجـده في هـذه الحالـة يتجنب الحديث ولا يتكلم إلا باقتضاب، ويشيح بوجهه إلى أي مكان يمنة أو يسرة، أو يبتعد بنصفه العلوي إلى الخلف، وإذا لم يكن هناك مفر تجده ينظر إلى سقف المصعد أو الحافلة أو يتظاهر بقراءة صحيفة أو كتاب أو أي ورقة في جيبه حتى يصل ويفتح الباب. وجـرب أن تقترب من المنطقة الحميمية لأي شخص أو زميل جديد في العمل ستجده إما أنه يدفعك بيده ليبعدك عن هذه المنطقة (إن كان جريئاً)، أو يستأذنك بالذهاب لأي مكان وبأي حجة.









## 2- المساحة الشخصية :

وتقدر ما بين القدم ونصف و 4 أقدام وهي المسافة التي نقف فيها مع الآخرين في الحفلات الاجتماعية الخاصة والوظائف الاجتماعية، واللقاءات الودية وأماكن العمل.

## 3- المساحة الاجتماعية :

وتقع ما بين 4 و 12 قدماً. ونحن نقف على هذه المسافة من الغرباء، والمهنيين كالسباك، النجار عند القيام ببعض الإصلاحات، وساعي البريد، وبائعي المتاجر، الموظف الجديد في العمل، وبقية الناس الذين لا نعرفهم بشكل جيداً كذلك من نقابلهم في الاحتفالات والمناسبات الاجتماعية.

## 4- المساحة العامة :

ثم ما زاد عن 12 قدماً فهو من ضمن المنطقة العامة التي نلتقي فيها جمع كبير من الناس. وبطبيعة الحال قد تختلف هذه المناطق والحدود باختلاف الثقافات وباختلاف الأنظمة التمثيلية، لكن في الغالب لن يبتعد كثيراً عن هذه التقسيم.

كما أن هذه المسافات تزيد أو تنقص حسب جنس المتقاربين، فالمسافة التي تفصل بين المرأتين تكون أقل منها عند الرجلين، كما أن المناطق قد تزيد بحسب البلد الذي نشأ به الإنسان، فالقرويون يحبون التباعد أثناء اختلاطهم مع الآخرين وبالتالي فإن هذه المسافات عندهم تكون أكبر، على عكس أهل المدن المزدحمة والمكتظة بالسكان الذين اعتادوا التداخل في هذه المناطق واعتادوا أيضاً انتهاك الآخرين لمناطقهم الشخصية وأحياناً الحميمية في كثير من الوسائل والخدمات.

لذلك على المسوقين الذين يقومون بتسويق السلع الزراعية مراعاة مسافة أبعد عند التقائهم بالمزارعين والقرويين

## بعض دلالات لغة الجسد

لغة الجسد تظهر لك الحالة الصحيحة والمشاعر الحقيقية وإن حاول الشخص إيهامك بإظهار غير ذلك، لأن الجسد – في الغالب – لا يكذب، بل أن الكذب في الكلام، والذي عادة ما يستخدم وسيلة لإخفاء الحقائق.

## أولاً - بعض علامات الكذب:

لماذا يكذب الناس؟ أحياناً يكون الكذب دفاعاً عن النفس أي بدافع الخوف، وأحياناً يكون لإضفاء أهمية على النفس كأن يدعي الشخص مكانة ليست له، أو ادعاء ملكية، أو مواقف بطولية، وأحياناً يكون الكذب مرضاً يحتاج إلى علاج وهو الذي يتكرر باستمرار ودون مبرر. وهناك إشارات إذا فعلها شخص أثناء حديثه دلت على أن هناك مشكلة إما في المتحدث أو في الحديث وقد تكون إشارات تدل على الكذب إذا لم تكن هناك عوامل أخرى كالخجل أو الرهاب الاجتماعي.



### 1- لمس الفم:

تعد حركة لمس الفم باليد إشارة تعكس الصراع الذي يحدث داخل الدماغ فالمنطقة الدماغية المسئولة عن الكذب تقوم بإرغام الفم على مواصلة الحديث، فيما هناك جزء دماغي يدرك بصورة فطرية أن هذا الكلام غير صحيح فيحاول التغطية والإخفاء فترتفع اليد تلقائياً نحو الفم.



### 2- لمس الأنف :

لمس المتحدث لأنفه بطريقة سريعة وتلقائية أثناء الحديث يشير إلى أنه نطق بمعلومات تخالف الواقع.
وتصدر هذه الحركة عن الأشخاص الأكثر تمرساً.



**تنبيه مهم:**

لاحظ هنا أن عملية لمس الوجه والفم وحك الأنف لا ترتبط بالكذب إلا إذا كان فاعلها يتحدث أو سيجيب على سؤال تطرحه عليه فجأة، وينوي الإجابة عنه بما يخالف الواقع، لذلك إن كنت ممن اعتادوا على لمس أي منطقة من وجهك أثناء الكلام فيجدر بك أن تترك هذه العادة حتى لا يساء فهمك.

ولاحظ أيضاً أن لمس الأنف يكون من منتصفه فأدنى، أما لمسه من الأعلى (قرب العينين) عند بداية الكلام أو الإجابة فهو محاولة لإخفاء شعور سلبي، في الغالب يكون خجلاً وعدم ثقة. وهذا الأمر يتكرر مع المراهقين قليلي التواصل مع الآخرين عندما يتحدثون في مجتمع الكبار.

## 3- النظر إلى جهة اليمين:

نظر المتحدث إلى الزاوية اليمنى العليا، يعني أنه يريد أن يبني أو يتخيل صورة أو حادثة ليس لها وجود أصلاً أو مغايرة للواقع، لأن هذه المنطقة هي منطقة الإنشاء والتخيل وتكوين صور غير حقيقية.

وهذه الإشارة – بالمناسبة – من أقوى إشارات كشف الكذب المرئية، سواء عندما يتحدث الشخص من تلقاء نفسه أو يجيب على سؤال ألقي عليه.

كذلك النظر إلى اليمين (جهة الأذن) تعني أن المتكلم يتخيل كلاماً أو صوتاً لم يسمعه أصلاً.



## 4- لمس العين:

لمس العين باليد أو الإصبع أثناء الحديث أو عند تلقي السؤال من دون سبب يعتبر من الإشارات والدلائل القوية التي تشير إلى أن كلام هذا المتحدث – بعضه أو كله – لا يوافق الحقيقة، وإذا كان مستمعاً فإن ذلك يعني أنه لا يصدق شيئاً مما يسمع.



### 5- سحب الياقة :

سحب ياقة الثوب أو القميص يوحي بعدم الارتياح للتفوه بكلام غير صحيح، أو غير مقبول، أو محرج، وأحياناً يكون ردة فعل عند ذكر شيء لا ينبغي التصريح به لأن الإنسان تحدث له تغيرات يحس معها بتعرق ووخز في هذه المنطقة، فيحاول أن يفتح للهواء ليصل إليها.

### 6- التهرب البصري والنظرات السريعة :

تجنب المتحدث النظر في عيني من يحدثه، ليجول ببصره يمنة ويسرة، أو ينظر إلى الأرض، هذا مؤشر على أن هناك شيء يخفيه ويخشى أن تفضحه نظراته، أو يخشى أن يرى علامات عدم التصديق لدى مستمع كلامه فيحدث ارتباك أو يتلعثم في الكلام فيفتضح أمره، وبالمناسبة هذه الإشارة من أقدم الإشارات التي يعتمد عليها الناس في كشف مدى صحة الكلام وأكثرها شهرة، حتى ممن لم ينالوا قدراً وافراً من التعليم، لذا فإن المستمع إذا شكك في كلام المتحدث قال له : ضع عينك في عيني (أي أنظر إلي لأرى شهود النفي والإثبات في عينيك).

كذلك النظرات السريعة ومراوغة العينين أثناء الكلام من علامات الكذب، وأيضاً الأغماض السريع (الإرماش) فعدد مرات الإرماش الطبيعية لاتتجاوز العشرين في الدقيقة الواحدة، فيما ترتفع إلى المائة في حالة القلق أو الخوف أو الكذب.

### 7 - النحنحة :

من علامات الكذب الواضحة النحنحة المصطنعة والتي يسعى المتحدث من ورائها إلى إخفاء بعض المشاعر السلبية ،وحتى يستطيع تذكر بعض الأحداث التي نسجها من وحي الخيال ليكمل بها حبكة الكذب.

## ثانياً – علامات النقد والتقييم:

الكلام كعروض التجارة، فيها القبول وعدمه، والاتفاق وعدمه، فعندما يتحدث شخص في مكان ما ينقسم الناس في هذا المكان في مواقفهم من كلامه إلى أربعة أقسام، قسم يتفق معه تماماً، وقسم يتفق معه جزئياً فيوافقه في جزء ويخالفه في آخر، وقسم يختلف معه تماماً والقسم الأخير محايد. والمواقف الثلاثة الأولى تسمى في جملتها مواقف النقد، وهنا سنحاول عرض بعض مواقف النقد.



### 1- تغطية الفم:

وضع اليد أو بعض الأصابع على الفم أثناء الاستماع يشير إلى محاولة منع كلام من الظهور بمعنى يريد أن يصرح ولكنه متردد وأحياناً يكون هناك وضع لأحد الأصابع على الأنف أو أسفل منه، وهذا دليل الانتقاد للمتكلم وعدم الاتفاق معه.



### 2- حك الرقبة:

من الإشارات الدالة على التشكيك بمعلومات المتكلم أو عدم الاتفاق معه في كلامه أن المستمع أثناء الحديث معه يشعر بوخز في منطقة الرقبة نتيجة لقيامه بمنع نفسه من الكلام، فيحكها بإصبعه.



### 3- إسناد الوجه على اليد:

إسناد الوجه على اليد، مع وضع السبابة على الخد، فيما الإبهام تسند الذقن وقد توضع الإصبع الوسطى على الفم أو لا توضع، كل الإشارتين لها نفس الدلالة، وهو مؤشر على أن هذا المستمع يحلل كلام المتحدث تحليلاً نقدياً، وإذا أضيف إلى ذلك تقاطع الساقين وأحد الذراعين في الوضع الدفاعي فإن هذه الإشارات يفهم منها التقييم السلبي، بمعنى أنه يقول: «لا يعجبني ما تقول .. أو .. أنا أختلف معك».

### 4- النظر من فوق النظارة:

النظرة من فوق النظارة عند الاستماع إلى حديث ما تعد من الإشارات القوية التي تدل على التحليل النقدي ، أو بمعنى أدق هو تقييم سلبي لما قاله ذلك المتحدث، أو عدم الرضا عنه وعدم تصديقه أو الاتفاق معه في الكلام الذي يقوله، وقد تعتبر من قبيل الاستخفاف بالشخص المتكلم أو عدم تصديقه فيما يقول. بطبيعة الحال يستثنى من هذه الحالة الأشخاص الذين يستخدمون النظارات الطبية المخصصة للقراءة، لأنها لا تصلح لغير هذا الغرض، ولا تمكن صاحبها من رؤية أي أجسام خارج النطاق المحدد والذي لا يتجاوز نصف متر، وإن زاد فيها مط للشفتين فهذا يشير إلى الشك أو الانتقاد.



### 5- لمس الأذن :

لمس أو سحب شحمة الأذن أو دفع الأذن إلى الأمام كل هذه الحركات تشير إلى أن الشخص يشكك في حديث محدثه أو لا يصدقه فيما يقول، أو أنه يرغب بالكلام، وإذا رافقها إشاحة بالوجه جانباً فإن ذلك يعني أن المستمع قد سمع من المتحدث ما يكفي ولم يعد يرغب سماع المزيد، وهذا يحدث عادة في حالات اللوم أو العتب غير المتقبل.



**تنبيه مهم:**

لاحظ موضع الشخص قبل التدقيق بالفعل ، فإن لمس الأذن عند الكلام دليل كذب فيما يصبح ذلك من قبيل عدم الاتفاق أو عدم التصديق عندما يكون الشخص مستمعاً، وهذا ينسحب على كثير من الإشارات الأخرى المرتبطة بالكذب، مثل لمس الرقبة أو تصالب اليدين أمام الصدر، كذلك وضع اليد على الفم، وهز أحد الكتفين كل هذه الحركات تختلف القراءة لها حسب وضعيتها .



## 6- البرج المقلوب :

تشكيل أصابع اليدين لدى المستمع على هيئة برج متجه إلى أسفل هذه الحركة مرتبطة بالاستماع.

وبالنسبة للمتكلم فإن وضع الأصابع أو اتجاهها يعتبر بمثابة المؤشر الذي يشبه مؤشر الساعة، كل اتجاه له معنى مختلف، فإن كان اتجاه رأس البرج إلى الأعلى دل ذلك على الثقة الزائدة عن المعدل الطبيعي، وإذا اتجه رأس هذا البرج إلى الأمام دل ذلك على الثقة بالنفس والتوازن، واتجاه البرج إلى الأسفل عند المتحدث الأسفل دليل نقص للثقة بالنفس والضعف والارتباك. لذا فإن استخدام وضعية البرج الأمامي من الإشارات الإيجابية التي يستخدمها كثير من المتحدثين البارعين والخبراء.



## 7- عصى النظارة بالفم:

خلع النظارة ووضع عصاها بالفم، مع النظر إلى المتحدث نظراً مطولاً، أو وضع القلم في الفم هذا دليل نقد وتقييم إيجابي لبعض أو كل أفكار المتحدث وموافقة ضمنية عليها.



## 8- النظر من الأعلى:

إذا نزل المستمع نظره من الأعلى إلى الأسفل وهو يحدق بالمتكلم فهذا مؤشر قوي على أنه لا يصدقه فيما يقول، وإذا زاد عليها مط شفة دل ذلك على التكذيب والازدراء معاً.

## ثالثاً – علامات القوة والسيطرة:

هناك إشارات وحركات معينة فيها غلظة وقسوة، ولا يمكن تقبلها إلا في حالات فرض السلطة والقوة، واستخدامها في غير مواضعها له آثار سلبية مؤثرة.



### 1- اليدان إلى الأمام:

مد الذراعين إلى الأمام مع بسط الكفين إلى الأسفل هذه الحركة تشير إلى أن الشخص يستخدم سلطته ونفوذه، ويلقي أوامره ويمليها على من هم دونه، ولا يقبل معارضة منهم ولا حتى نقاشاً فيما يقول، وبالتالي فإن استخدامها مع الجمهور يعتبر سلبياً جداً.

### 2- الاتهام والتهديد:



الإشارة بإصبع السبابة مع الإبقاء على قبضة اليد الأخرى متماسكة هذه إشارة تهديد واتهام وسلوك عدائي، ويفترض أن هذه الحركة لا تصدر إلا من ذي نفوذ. لكن الغريب في الأمر أن كثيراً من الخطباء والمحاضرين والمذيعين يستخدمونها دون إدراك لمعناها وأثرها السلبي.

وقد شاهدت أحد المذيعين المشهورين في قناة مشهورة – أيضاً – يكرر هذه الحركة بشكل مزعج لدرجة أيقنت معها أن مذيعينا العرب لا يحصلون على دورات في مهارات الإلقاء. لذا يجب أن نعرف بأن الإشارة بالسبابة إلى الآخرين ليس من اللياقة والأدب.

## رابعاً – علامات الملل والضيق:

هناك لحظات ضعف لدى الإنسان، يشعر معها بضيق في الصدر وصعوبة بالتنفس، وينعكس هذا الأثر على ظاهره.



### 1- إسناد الذقن على قبضة اليد :

من أبرز علامات الملل أو الشعور بالضيق والضجر إسناد الذقن على قبضة اليد مع عبوس وشرود ذهني ورفع للحاجبين إلى أعلى.



### 2- العبث بالشعر :

أيضاً من علامات الملل والضيق فتل الشعر بأحد الأصابع أو العبث به باليد أو تخليله بالأصابع ويصاحب كل ما سبق إمالة الرأس إلى الجانب أو رفع أحد الحاجبين أو تجهم وعبوس للوجه.





### 3- تشبيك الأصابع أمام الصدر:

كذلك تشبيك الأصابع أمام الصدر مع إدارة أصبعي الإبهام أو تحريكهما ورفع أحد الحاجبين وعبوس الوجه من أبرز علامات الملل والضيق وأكثرها وضوحاً، وإدارة إصبعي الإبهام هي محاولة لتفريغ هذا الشعور السلبي.



### 4- إلقاء الرأس إلى الخلف:

إلقاء الرأس إلى الخلف والنظر إلى أعلى من علامات الشعور بالضجر والضيق الشديد، وهنا لا ينصح بأي حديث أو حوار جدي مع صاحب هذه الإشارة بل يستعاض عن ذلك بمحاولة التسرية عنه إما بطرفة أو نزهة لإخراجه من هذا الحال السيئ.



### 5 - التثاؤب:

عندما يتحدث شخص لآخر، ثم يبدأ المستمع بالتثاؤب فهذا مؤشر للمل لدى المستمع، وعدم استمتاعه بالحديث ، أو أنه قد حصل على معلومات أكثر من استيعابه ، لذا فإن الواجب على المتحدث أن يوقف حديثه فوراً أويغير الموضوع مهما كان الموضوع مهماً، ثم يعود في وقت أفضل.



### 6 - لمس مؤخرة الرقبة:

في حال قام المستمع بلمس مؤخرة رقبته فهذا يعني أنه بدأ يشعر بالملل، أو أنه سمع مالايرغب بسماعه أو بدأ يحس بالحرج في الموضوع المطروح.

## خامساً – العصبية والتوتر والقلق:

عندما يتوتر الإنسان ويرتبك، فإن الآثار ستظهر وترى بالعين مهما حاول إخفائها، وسنتعرف على بعض العلامات.



### 1- لمس الساعة أو الكم:

من أشهر علامات التوتر والخوف لمس الساعة أو زر الكم وهذه الحركة يلجأ إليها بعض الساسة والشخصيات العامة والإعلاميين لإخفاء توترهم عند الظهور في الأماكن العامة والاحتفالات الرسمية أو اللقاءات الجماهيرية أو النقل الحي.



### 2- مسك القبضة:

إمساك القبضة أمام الصدر وإسناد الذقن أو الفم عليها دليل توتر وقلق حتى وإن بدا صاحبها مبتسماً، فالابتسامة مجرد غطاء يخفي به توتره وقلقه.



### 3- الإحاطة بالرأس:

العبث في الشعر يعد من علامات التوتر والقلق، لكن عندما يمسك شخصاً رأسه بكلتا اليدين مع وضع المرفقين على الركبتين (أو المكتب)، مع النظر إلى أسفل هذا يصور حالة من القلق والإحباط الشديدين اللذين يتملكان الشخص.

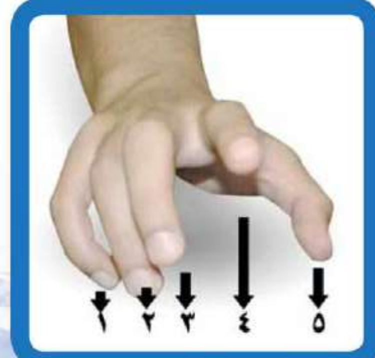


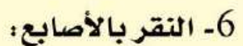
## 4- قضم الأظافر:

أيضاً من أكثر علامات القلق والعصبية وضوحاً قضم الأظافر فمن يقوم بهذه الحركة لا يجهل آثارها والتشوهات التي تسببها، لكنه يفعل ذلك دون وعي منه، وبالمناسبة هذه الحركة من أعراض القلق المرضي الذي يجب أن يعالج طبياً.

## 5- هزهزة القدم:

هزهزة القدم أثناء الجلوس سواء أكان ذلك عند تصالبها مع القدم الأخرى أم حركتها على الأرض يعتبر أحد المؤشرات التي تدل على التوتر والعصبية، أو أن هناك أمر مقلق.



## 6- النقر بالأصابع:

كذلك ومن أكثر حركات علامات القلق والعصبية وضوحاً ومن أكثرها استخداماً النقر بأصابع اليد.

وهذه الحركة وسابقتها كلها من علامات تفريغ هذه المشاعر ومحاولة التخلص منها.

## سادساً – التماسك وضبط النفس:

هناك مشاعر سلبية يسعى الإنسان لإخفائها حتى لا تؤثر على علاقاته مع الآخرين، ومنها الغضب، والتوتر، والقلق. وبالتالي فإن هناك وسائل وأساليب يحاول فيها الإنسان أن يتماسك ويضبط نفسه ويحتفظ برباطة جأشه.



### 1- الإمساك بالذراع من الخلف:

من أشهر الحركات التي تدل على ضبط النفس وكبت مشاعر الغضب أو القلق أو التوتر وعدم الرغبة في إظهارها حركة الإمساك بمنطقة الذراع وكلما ارتفعت المنطقة التي نمسك فيها كلما دل على المستوى المرتفع لحالة التوتر أو الغضب أو القلق.



### 2- تصالب الكاحلين:

أيضاً من أقوى وأشهر علامات ضبط النفس عند التوتر أو الخوف تصالب الكاحلين ويصاحبها القبض على الحواف الجانبية للكرسي أو أطرافه الأمامية. ويحدث هذا – عادة – عند طبيب الأسنان أو أي حالة يصاحبها ألم.



### 3- تشابك اليدين العلوي:

تشابك اليدين ورفعهما أمام الوجه يشير إلى حالة من الإحباط والتوتر العالي جداً، وكأن ذلك الشخص يضع يديه درعاً أمام أي حديث، وكلما زاد مستوى ارتفاع اليدين كلما دل ذلك على ارتفاع مستوى الإحباط.

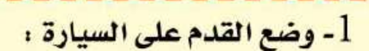
### 4- محاولة إسكات الذات:

تشابك أصابع اليدين مع تلامس إصبعي السبابة ووضعها بشكل متقاطع مع الفم هذا يشير إلى أن هناك كلام أو حقائق توشك أن تخرج، فيضع الإنسان أصابعه على الفم لمنعه من التصريح أو التفوه بكلام لا يراد له أن يقال. ولو حاولت تجربة الكلام وأنت في هذه الوضعية فإنك ستجد الأمر فيه صعوبة كبيرة ما لم تتخلص من تأثير هذه الحركة التي تشبه الحاجز.

بقي أن نشير إلى أن هذه الحركة ليست مقصودة، بل تحدث بمنتهى العفوية مثلها مثل أغلب حركات الجسد المصاحبة للاستماع التي تأتي دونما قصد أو تكلف، وقد رصدت مع كثير من المشاهير في مواقف لا يريدون فيها الكلام واستدل بها الخبراء على صدق هذا التعبير.

## سابعاً – التملك والنفوذ:

أحياناً يحتاج الإنسان – ولدوافع نفسية – إثبات تملكه لشيء، وهناك حركات تدلل على حدود ملكيته ونفوذه.



### 1- وضع القدم على السيارة:

حركة وضع القدم على مقدمة السيارة أو مؤخرتها يقصد بها صاحبها أن يوحي لمن يراه بأن هذه السيارة تخصه، وأغلب من يقوم بهذه الحركة السائقون.



### 2- وضع اليد:

أيضاً لمس أحد ما أو يضع اليد على مكان أو شخص ما يريد فاعلها أن يخبر الآخرين أن هذه المساحة أو هذا الشخص لا مجال لامتلاكه، لذلك تجد كثير من النساء عندما تمر بنساء أخريات تمسك يد زوجها أو تعدل من هيئته أثناء وقوفها إلى جواره أو أحياناً تكون ملاصقة له لتخبرهن أن هذا الإنسان زوجها ويخصها وحدها.

### 3- وضع القدم على المكتب:

حتى على مستوى المسئولين ورجال الأعمال تجد منهم من يضع قدمه أو قدميه على المكتب وذلك من أجل إظهار نفوذه وقوته على من عنده، وأنه هو المتصرف وصاحب السلطة، وبذلك يثبت أنه يتصرف بكامل حريته في هذه المساحة.

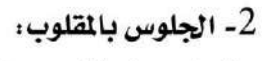
## ثامناً – عدم الاهتمام واللامبالاة:



### 1- احتواء الكرسي بالذراع:

من أبرز الإشارات الدالة على عدم المبالاة الجلسة المائلة ووضع اليد من وراء الكرسي، فمن النادر أن يجلس شخص بمثل هذه الجلسة في حضرة مسئول أو اجتماع رسمي، لكن يمكن اعتبارها جلسة استرخاء إذا كان الجالس بمفرده أو بجلسة ودية وليس فيها رسمية.





### 2- الجلوس بالمقلوب:

الجلوس على الكرسي بشكل مقلوب يظهر عدم الاهتمام أو رفع الكلفة أو عدم التهيب من الشخص الحاضر، وهذه الحركة تحدث أيضاً عندما يكون هناك عدم اتفاق، فهي أحد أشكال الإغلاق والحواجز النفسية.



### 3- التشاغل:

ومن علامات عدم الاهتمام واللامبالاة بالشخص الجالس التشاغل بأشياء ليست مهمة، كتفحص كم الثوب أو القميص أو علبة مناديل أو قطعة قرطاس أو أي شيء آخر أو فتح الجيب العلوي والنظر فيه، أو النظر في السقف فصرف النظر يعني محاولة صرف الذهن عن كلام المتكلم، ولعل من أسباب التشديد في النهي عن مس الحصى أثناء الخطبة نهي عن التشاغل في أي شيء آخر يمكن أن يصرف ذهن المستمع عن سماع الخطبة (كما جاء في حديث النبي صلى الله عليه وسلم الذي سنأتي على ذكره في علامات الإنصات والمتابعة) .

## تاسعاً – علامات الإنصات والمتابعة:

الإنصات والاستماع (باهتمام) من الأمور التي حث عليها الدين الإسلامي، فقد أمرنا الحق تبارك وتعالى بالاستماع للقرآن الكريم والإنصات له؛ فقال تعالى: ﴿وَإِذَا قُرِئَ الْقُرْآنُ فَاسْتَمِعُوا لَهُ وَأَنْصِتُوا لَعَلَّكُمْ تُرْحَمُونَ﴾ الأعراف 204.

وقال صلى الله عليه وسلم: (من مس الحصى فقد لغا ومن لغا فلا جمعة له) [رواه مسلم (588/2)]. هذه الأدلة فيها نهي عن التشاغل وحث على الإنصات التام والاهتمام بما يسمع.



### 1- إمالة الرأس:

تركيز النظر في المتكلم مع إمالة الرأس قليلاً هي حركة إيجابية تدل على إنصات الحاضر واستماعه باهتمام شديد والإعجاب التام بكل ما يقوله هذا المتكلم.



### 2- النظر المتواصل:

أيضاً النظر المتصل والمتواصل للمتكلم وعندما يكن الرأس معتدلاً تجاه المتكلم يوحي بالتركيز الشديد والإصغاء لكن بحيادية وخلو من أي مؤثرات عاطفية سواء بالسلب أو الإيجاب، فاتجاه النظر هو الذي يحدد سلوك المستمع.



### 3- متابعة حركة القلم:

أثناء قيام شخص بالكلام أو الشرح على ورق فإن متابعة حركة القلم تدل على الاهتمام الكبير الذي يوليه المستمع للمتكلم.



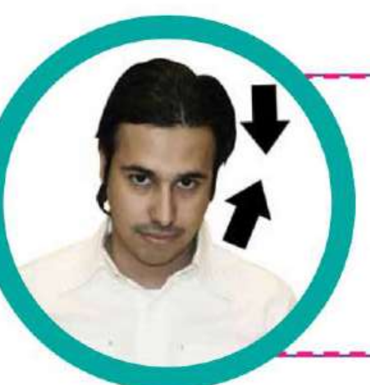
### 4- إرجاع النظارة :

إرجاع النظارة إلى الخلف، أو إعادة ضبطها أثناء الاستماع تعتبر من دلالات التركيز والاهتمام لأن المستمع يرغب بأخذ أفضل أوضاع المتابعة البصرية للمتحدث.



### 5- الكتابة :

من أفضل أشكال الإصغاء المتابعة بالقلم وكتابة الملاحظات ورؤوس الأقلام مع المتكلم لأن الكتابة تشتغل فيها أكثر من حاسة، كما أنها لا تدع أي فرصة للشرود الذهني.



## 6- هز الرأس :

عندما يهز المستمع رأسه من أعلى لأسفل أثناء حديثك له فإن هذا من أبرز الدلائل على موافقته ومتابعته لحديثك، واستمتاعه فيما تقول وإرسال رسالة إيجابية لمواصلة الحديث[1].

## 7- ميلان الجسم للأمام :

إقبال السامع على المتحدث بالميلان تجاهه بحيث يتقدم الجزء العلوي من الجسم إلى الأمام فيما تتأخر القدمان دليل الإعجاب والانجذاب وإظهار مشاعر المودة الصادقة للمتحدث، والإنصات بكل الاهتمام لما يقول، والرغبة في الاستزادة من كلامه. وهذا المؤشر من أقوى الدلالات على الإنصات الجيد ولعلنا نذكر في هذا المقام خصلة من خصال النبوة، فلقد روي عن النبي صلى الله عليه وسلم أنه إذا حدثه أحد لا يستمع إليه فقط، بل يقبل عليه كله.

أخرج الترمذي في الشمائل عن عمرو بن العاص رضي الله عنه قال : «كان رسول الله رضي الله عنه يُقْبل بوجهه وحديثه عليّ حتى ظننت أني خير القوم ...

(١) في بعض البلدان الآسيوية (كالهند مثلاً) يكون هز الرأس يمينًا ويسارًا تعبيرًا عن الموافقة.



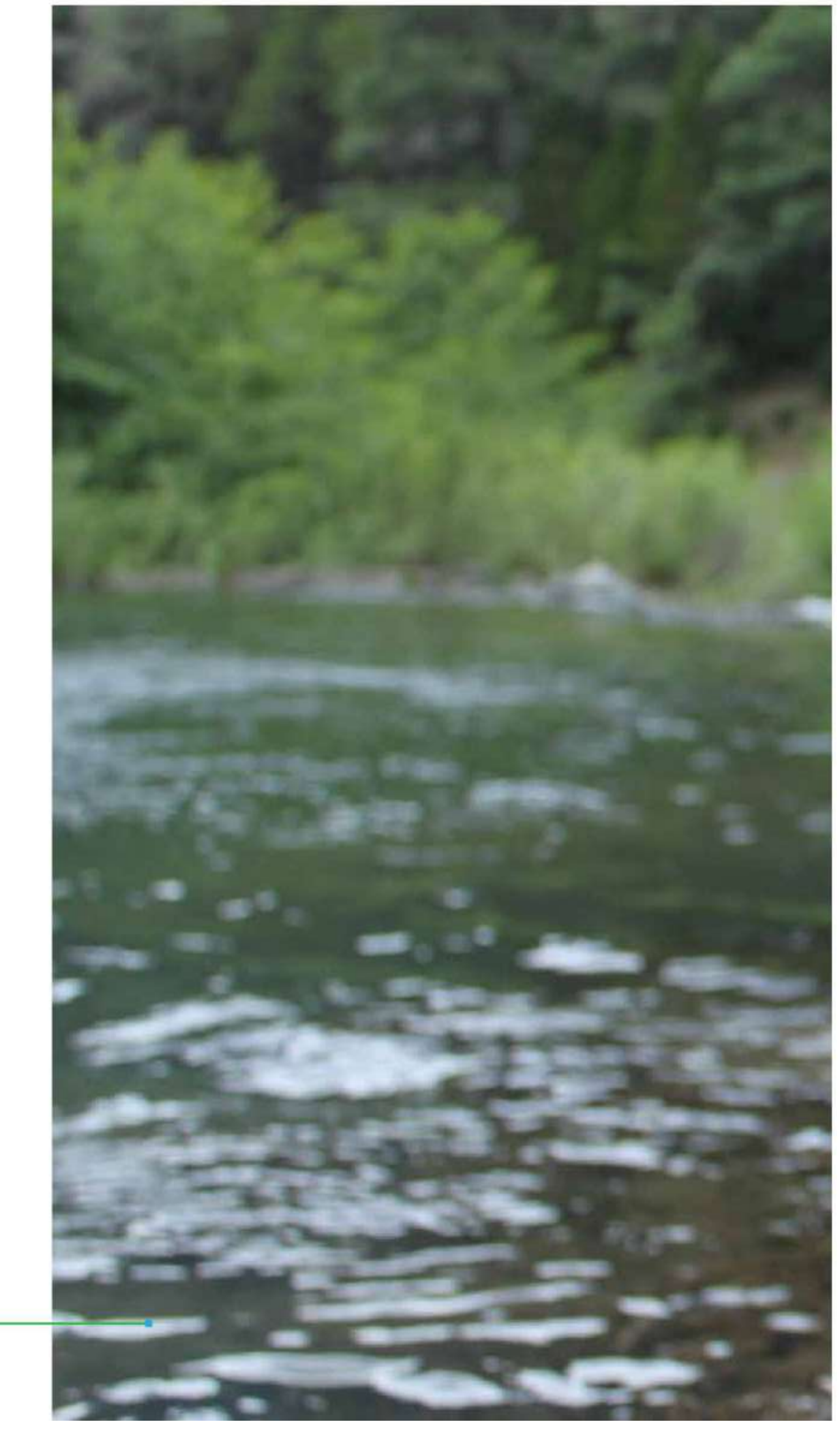
# ملخص

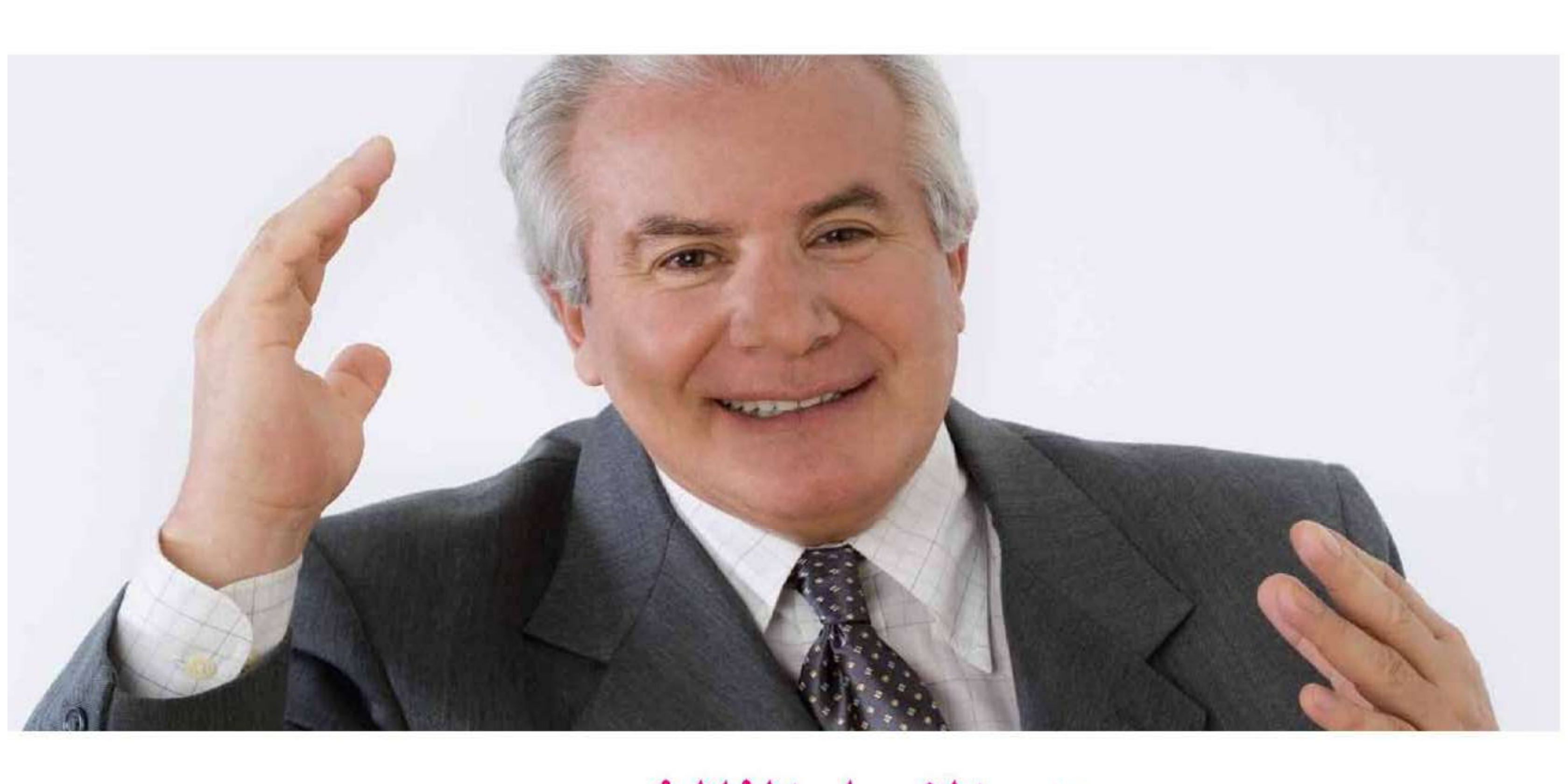
إذا اجتمعت المعرفة وصدق اللغة، وتواترت الدلائل والعلامات، أو كانت متفقة ومنسجمة مع ما ينطق من كلام وقُرِئَتْ في سياقها الصحيح كانت القراءة ناجحة وأعطت المعنى الحقيقي.

ولحركات الجسد تأثير ليس بالهين أثناء الحديث، فكثير من المشاعر والانفعالات يخفيها الإنسان، ويظهرها جسده لأن الإنسان قد يكذب بلسانه، ولكن من الصعب جداً أن يكذب من خلال حركة بدنه.

فيظهر الصدق والتصديق، كما يظهر من خلال الجسد مدى رضا الإنسان عمن أمامه وتقييمه له سواء أكان هذا التقييم سلبياً أم إيجابياً، ويظهر أيضاً انفعالاته وحالاته النفسية سواء أكان ملولاً أم متوتراً.

هذا غير التصرفات التي تصدر منه مع الآخرين، كإظهار تملكه، إصغائه، تشاغله وعدم اهتمامه.





# الفصل الثالث

# الإيمــاءات الجســديــة

# The Gestures

الإيماءات الجسدية إحدى أهم فروع علم لغة الجسد وهي إشارات وحركات بدنية مخصوصة ومقصودة يفهم منها فعل أو دعوة لفعل (أمر أو نهي)، أو ردة فعل.

## حركات الجسد والإيماء:

لا شك أن الإيماء يصنف – في عمومه – على أنه من ضمن حركات الجسد كونه يصدر عنه، لكن الواقع يحتم التفرقة ما بينهما. وفيما يلي مقارنة تبين أهم الفروق:

| الإيماءات | حركات الجسد |
| --- | --- |
| مستقلة وقد تغني عن الكلام. | تصاحب الكلام وتوضحه. |
| قد تختلف من بلد إلى آخر ومن ثقافة إلى أخرى، وقد تكون إيجابية في بلد وسلبية في آخر. | في الغالب لا تختلف، ولها نفس المفهوم والدلالة، وأغلبها حركات فطرية، والبعض منها يكتسب. |
| مقصودة. | غير مقصودة. |
| يسعى فاعلها إلى أن تفهم ويفسر قصده منها. | يسعى مشاهدها إلى فهمها وتفسيرها لمعرفة قصد فاعلها منها. |
| قد تخالف الكلام المنطوق، عند اشتغال المتحدث بحديث آخر. | لا تخالفه، وإذا خالفته عُدَّ ذلك عيباً يحسب على فاعلها. |

## أهمية الإيماءات:

للإيماءات فوائد كثيرة؛ قد يكون منها إيضاح معنى لا يتضح إلا بها، وقد يكون عند انشغال في الحديث بأمر آخر (كما وضحنا ذلك سابقاً بالأمثلة)، أو للاختصار، فهناك أشياء يصعب شرحها أو التعبير عنها كلامياً والإيماءة تغني عنها، أو تستخدم كلغة وسيطة في حالة عدم التوافق اللغوي وهذا يحدث في حالات التحكيم الرياضي أو تنظيم حركة المرور أو في مجال الملاحة الجوية.

وأحياناً كثيرة نلجأ إليها في حالة عدم الرغبة بالكلام أو انشغالنا في حديث آخر، وهناك الكثير من الأمثلة على ذلك كأن تومئ للبائع بيدك وأنت تتحدث بالهاتف تسأله عن ثمن ما اشتريته من عنده، أو معلم يشرح درساً ويستخدم كل الوسائل الإيضاحية المتاحة في الشرح سواء الحركات والنبرات وغيرها، وفجأة – وأثناء عملية الشرح – يرفع أحد الطلاب يده مستأذناً بالخروج لأي سبب من الأسباب، فتجد المعلم يومئ إليه بيده أو برأسه بأن يخرج عند الموافقة أو يشير له بالجلوس في حالة عدم الموافقة وهو مستمر في الشرح دون أن يتكلم له أو يدخل عليك ضيف في مكتبك ومعك اتصال مهم بالهاتف فتومئ إليه أن يتفضل بالجلوس فيما أنت مستمر في مكالمتك أو تكون منشغلاً في صلاتك ثم يسلم عليك أحد، فيكون الرد عندها ليس بالكلام وإنما برفع اليد.

## الإيماءات والثقافات :

تختلف كثير من الإيماءات في تعبيراتها باختلاف البيئة أو الثقافة، فهناك إيماءات إيجابية في بلد، فيما تكون سلبية وموجبة للعقوبة أحياناً في بلدان أخرى، بل أن هناك إيماءات قد توقع صاحبها في مأزق وحرج كبير ، كونها غير مقبولة لدى بعض المجتمعات، فمثلاً رفع الإبهام إلى الأعلى في أي مكان حركة إيجابية تعني الموافقة، لكنها في بنجلاديش حركة غير لائقة. وعندنا – مثلاً – في منطقة الخليج ليست هناك أي مشكلة في أن تمسك بيد صاحبك أثناء السير تعبيراً عن الود له، لكن هذا غير مقبول في كثير من المجتمعات الأخرى.

لذلك قبل أن يسافر الإنسان لأي بلد عليه أن يدرس عاداتها وتقاليدها، وما هو مقبول وغير مقبول.

## من غرائب الإيماءات :

من الإيماءات الغريبة جداً استقبال أهالي إقليم التبت لضيوفهم بإخراج ألسنتهم لهم كتحية وترحاب.

كذلك في دول كالهند وباكستان إيماءة الموافقة تكون بهز الرأس إلى الجانبين (يميناً ويساراً).

كما أن المجتمعات في بريطانيا وأمريكا وكندا وألمانيا واليابان واستراليا ونيوزلندا واستونيا والبرتغال وأوروبا الشرقية واسكندنافيا اللمس فيها غير مقبول بل ومستهجن.



الترحيب على طريقة أهالي التبت

## إيماءات عالمية :

من أبرز الإيماءات العامة المتعارف عليها إيماءات رجال المرور، حيث يحتاجونها في تنظيم حركة السير، وهي لغة دولية بحيث أي شخص يحمل رخصة يفهمها بصرف النظر عن لغته وثقافته، فمثلاً الشكل (3-1) يعني قف. وأيضاً من الإيماءات العامة المتفق عليها إيماءات رجال الملاحة الجوية الذين يوجهون الطائرات بأيديهم للوقوف في المدرج المخصص لها.

ومن الإيماءات العالمية أيضاً لغة الإشارة (شكل 3-2) وهي اللغة التي يستخدمها الصم وضعاف السمع، كما تستخدم من الأسوياء للتخاطب مع الصم، ويلاحظ وجود كثير من مترجمي لغة الإشارة في نشرات الأخبار وبعض البرامج، وتأخذ هذه اللغة أشكالاً محددة ومتعارف عليها.



الشكل (3-2)

الشكل (3-1)

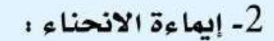
# أولاً - الإيماءات الإيجابية :



## 1- إرسال القبلات:

تقبيل إنسانه ليده ونفخها باتجاه شخص ما سواء كان هذا الشخص طفله أو شريك حياته فهو تعبير عن حبه ومداعبته لذلك المحبوب.

كذلك تقبيل اليدين في الترحيب والتوديع والتي يهديها بعض الزعماء ورؤساء الأحزاب إلى جماهيرهم أو المشاهير من لاعبين وفنانين، وهي تعبر عن نقل مشاعر الحب والتقدير لأولئك الناس، وكثيراً ما تصاحب المرشحين في الدوائر الانتخابية قبل إلقاء الخطابات لكسب التأييد.



## 2- إيماءة الانحناء :



من أبلغ علامات الاحترام والتمجيد والتبجيل الانحناء وهي من أقدم الحركات التي كانت تؤدى أمام الملوك والسلاطين والأمراء، وهي لا تطلب ولكن يجب أن تؤدى في حضرتهم.

وفي عصرنا الحاضر تستخدم الانحناءة من قبل الممثلين على خشبة المسرح كتحية احترام للجمهور، وتؤدى كثيراً في بعض دول شرق آسيا وتؤدى في بعض البلدان الغربية كتحية للسيدات مع نزع القبعة وتقبيل اليد، وتؤدى أيضاً من قبل الخدم لسادتهم، ويؤديها كذلك النادل في الفندق والمطعم بعد أداء أي خدمة يطلبها العميل.

وفي مجتمعنا الإسلامي الانحناء خضوع لا يجب أن يصرف لغير الله سبحانه، فهو كالركوع في الصلاة.



### 3- التحية الرسمية:

أيضاً من الإيماءات التي تعبر عن الاحترام والتقدير التحية الكشفية وكذلك التحية العسكرية بأشكالها المختلفة والمتنوعة سواء التحية بكاب رسمي أو من دونه، بسلاح ناري أو بسيف.

كما أن أشكال التحية تختلف في بعض البلدان، لكن هناك بعض القواعد العامة تتفق فيها سواء في أسلوب وكيفية الأداء، أو بالفئات التي تؤدى أمامها مثل السلطة الحاكمة في البلاد، أو زعماء الدول الصديقة الذين يرتبطون مع الدولة بعلاقات دبلوماسية ممن يأتون بزيارات رسمية، كذلك والأعلام الرسمية للدولة وبقية الدول الصديقة، والضباط بمختلف رتبهم، وفي الجنائز الرسمية ومراسم التأبين لقتلى الحرب.

### 4- التعبير عن الموافقة:



رفع إصبع الإبهام إلى الأعلى مع ضم بقية الأصابع إلى راحة اليد أحد أشهر التعبيرات عن الموافقة والرضا والتأييد.

تجدر الإشارة إلى أن هذه الإشارة إيجابية في كثير من بلدان العالم، لكنها لها معان سلبية وسيئة في بلدان أخرى، فمثلاً في استراليا واليونان تعني (تباً)، وفي بنجلاديش حركة غير لائقة أخلاقياً. طبعاً هناك إشارات وإيماءات أخرى تعبر عن الموافقة، لكنها تؤدى بهز الرأس سواء للأمام والخلف كما هو الحال في أكثر بلدان العالم، أو بهز الرأس يميناً ويساراً كما هو الحال في شبه القارة الهندية والدول المجاورة لها.



### 5- الإشارة بالدخول:

وتكون إما بالإشارة باليد جانباً مع ميلان إلى الأسفل باتجاه المكان المخصص للقادم وراحة الكف إلى الأعلى (بطبيعة الحال) تصاحبه ابتسامة، أو يكتفى بانحناءة بسيطة باتجاه اليد تعبيراً عن الاحترام الشديد للشخص المدعو مع التنحي جانباً عن الضيف وإفساح الطريق له .

### 6- الدعوة للجلوس:

عندما يزورك أحد المدعوين في دارك أو مكتبك وتريده أن يجلس فإنك ستمد يدك اليمنى مشيراً إلى المكان الذي تريد ضيفك أن يجلس فيه وراحة الكف مبسوطة للأعلى (بشكل مشابه لإيماءة الدعوة إلى الدخول).



### 7- التعبير عن النصر:

عندما يتحقق النجاح أو الانتصار لشخص في عمل أنجزه، وأراد أن يطلق لمشاعره العنان فإنه يقوم برفع كلتا يديه إلى الأعلى، مع قبض الأصابع تعبيراً عن هذا الانتصار وهذه الإيماءة مشهورة لدى كل المجتمعات، ولكن عادة ما يكثر استخدامها في الألعاب الرياضية.



## 8- الانتظار والتوقع الإيجابي:

عندما تنتظر حدثاً معيناً وتتوقع أن يكون مسعداً لك فإنك ستتحمس لقدومه أو حلوله (إن كان زمناً) وتفرك يديك ببعضهما البعض ترقباً واستعجالاً له. هذه الإيماءة تسمى إيماءة التوقع الإيجابي).

وفي الغالب أكثر من يستخدمها الأطفال، فعلى سبيل عندما تبلغ ابنك ستشتري له هدية يحبها، أو تعده بنزهة إلى مكان يود الذهاب إليه تجده تلقائياً يصرخ بفرح ويفرك يديه ببعضهما البعض وعلى محياه ابتسامة عريضة.

لاحظ أن فرك اليدين ببعضهما قد يعني أيضاً الإحساس بالبرد.



## 9- إلى اللقاء:

التلويح باليد يميناً ويساراً وراحة اليد مفتوحة وموجهة للأمام تعني التوديع، وهذه الإيماءة – بطبيعة الحال - تغني عن الكلام، وهي من الإيماءات المفهومة والمتعارف عليها في شتى أنحاء العالم.

وكما سبق وذكرنا أن توجيه الشخص لباطن الكف دليل على اللين واللطف والود والمشاعر الإيجابية، على عكس ظاهرها الذي يعبر عن التأخير والصلابة والقسوة.



### 10- المصافحة :

من الإيمـاءات والحركات الإيجابية جداً المصافحة باليد وهناك أشكال للمصافحة فالمصافحة الإيجابية (المتكافئة) هي التي تكون فيها أصابع الإبهام للمتصافحين باتجاه الأعلى . وسنتعرف لاحقاً على أشكال المصافحة ومعانيها وأغراضها المختلفة.



### 11- رفع الحواجب :

اعتقد أن إيماءة رفع الحواجب مصحوبة بالابتسامة من أشهر الإيماءات، وهي تحية معروفة ولا تحتاج إلى كلام بل أنها قد تأتي وقت انشغالك بالكلام. كيف؟

مثال .. تكون معك مكالمة هاتفية مهمة وأنت منهمك بالحديث، وتحمل حقيبتك بيد والأخرى تمسك الهاتف يفاجئك أحد معارفك بمروره من أمامك وينظر إليك أو يحييك بيده، أنت لا تستطيع وقتها أن ترد عليه التحية بنفس الكيفية، فتكتفي برفع حاجبيك إلى الأعلى مع ابتسامة خفيفة سيفهم هو منها أنك تحييه، والأمثلة على ذلك كثير.

## ثانياً - الإيماءات السلبية :



### 1- ابق مكانك :

مد اليد الواحدة في مواجهة الشخص المقابل تعني المطالبة بعدم الاقتراب، لكنه يبقى تعبير محفوف ببعض اللطف، وكلما زاد مد الذراع وتباعدت المسافة ما بين الكف والجسم كلما كانت الرغبة في إبعاد ذلك الشخص وعدم الرغبة في اقترابه أشد.



### 2- صه ، أصمت :

بطبيعة الحال هناك فرق ما بين الكلمتين، وكذلك الشعورين، فقد يكون لسماع صوت آخر، كبكاء طفل أو صوت استغاثة وهذا عادة يكون في محيط أفراد العائلة أو الأصدقاء، أو زملاء العمل. وأحياناً يكون تعبيراً عن الغضب وعند حدوث شجار، فتجد الشخص يطلب من الآخر أن يصمت بصورة غير مؤدبة كأن يقول له (اخرس) أو (أصمت) والإشارة تكون بوضع إصبع السبابة بشكل متقاطع مع الفم، ويمكن التفريق ما بين اللطيفة وغير اللطيفة من خلال ملاحظة تعابير الوجه، كذلك الموقف أو السياق الذي جاءت فيه الحركة.



### 3- إيماءة النفي والنهي:

عندما تسأل شخصاً عن شيء أو تستأذنه بفعل شيء ما فأخرج إصبعه السبابة قائم بمحاذاة الجسم ثم هزها يميناً ويساراً بشكل متكرر فحتماً هذه الإشارة ستغنيك عن الكلام وستفهم منها أنها كانت للنفي أو النهي.



### 4- الاستئذان :

مد اليد إلى أعلى مع رفع إصبع السبابة وضم بقية الأصابع هذا يشير إلى الاستئذان بالكلام، وهذا عادة يحدث مع تلاميذ المدارس ، أما البالغون ففي الغالب يرفعون كامل اليد.

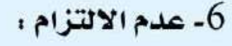
وهذه الحركة – وإن كانت في ظاهرها إيجابية لما فيها من إظهار التأدب – تعتبر سلبية لارتباطها بسلوك المقاطعة.



### 5- الاستدعاء :

رفعك لإصبع السبابة إلى الأعلى واتجاه اليد إلى وجهك وبقية الأصابع مضمومة على بعضها تشير إلى الاستدعاء (بمعنى : تعال إلى هنا) وهي في الحقيقة إيماءة استفزازية وغير مهذبة، لأنها مرتبطة بالعقاب أو التحدي وهناك إشارات ألطف بكثير من هذه الإشارة الاستفزازية ومنها الإشارة بأصابع اليد كاملة وراحة الكف موجهة للأسفل، والأفضل من ذلك كله أن تكون الإشارة بأصابع اليد كاملة واتجاه راحة اليد إلى الصدر مما يوحي للشخص المدعو بالاحترام.





### 6- عدم الالتزام :

إذا فتح شخص كلتا يديه ووضعهما بشكل منفرج عن جسمه وراحتي الكفوف مفتوحتين إلى الخارج، ومال أحد الكتفين للأعلى دون الآخر مع ميلان قليل للرأس إلى نفس الناحية التي ارتفع فيها الكتف ، فإن هذه الإيماءة تشير إلى أن هذا الشخص مراوغ وغير صادق ومستهتر، وتظهر عدم الالتزام فيما سيقول أو عدم الاهتمام فيما يُسأل عنه.

## ثالثاً – تحليل أساليب المصافحة :

المصافحة لا تخرج عن ثلاثة أنواع، أما حب للسيطرة من طرف أو خضوع من طرف أو المساواة بين الطرفين.



### 1- المصافحة الودية (المسالمة) :

وهذا النوع من المصافحة هو الذي يتم بين الناس في الإطار الاجتماعي العام وفي سائر تعاملاتهم العامة والخاصة والتي تسبق كل اجتماع أو مؤتمر ومن النادر أن تجد اجتماعاً يخلو من المصافحة بين المجتمعين. وصفتها أن يكون ظهر إصبع الإبهام لكلا المتصافحين باتجاه الأعلى وقابض على يد الطرف الآخر، وهذه هي المصافحة الطبيعية والأكثر شيوعاً بين الناس، وقد يصاحبها بعض الضغط غير المؤذي والذي يدلل على حرارة اللقاء، مع هزٍ للذراع من كلا الطرفين هزاً خفيفاً تعبيراً عن حرارة اللقاء والود الوفير.



### 2- المصافحة الباردة :

وتسمى أيضاً السمكة الميتة وصفتها أن يسلمك المصافح يداً رخوة لا حياة فيها ولا يمسك يدك وهي دليل برود في الشخص المصافح وقلة ود، وهذه المصافحة تكون مقبولة من النساء دون الرجال.



### 3- القبضة الحديدية:

وتسمى أيضاً الكماشة وهي التي يقبض فيها أحد الأطراف على يد الطرف الآخر بقوة شديدة وبشكل مؤذٍ ومؤلم، كأنما يريد أن يسحقها، وهذا يشير إلى سلوك عدواني أو غلظة في الطبع لدى الشخص المصافح، كما أنها قد تكون دلالة على ضعف الشخص فيحاول تعويض هذا الإحساس ببث رسالة مبطنة توحي للآخرين بالقوة.



### 4- مصافحة أطراف الأصابع:

وصفتها أن يعطي أحد الطرفين رؤوس أصابعه للطرف الآخر، وهذا النوع من المصافحة يحدث عادة ما بين الرجال والنساء، وإذا حدثت من رجل فهي دليل على نقص الثقة أو قلة الود، وإذا سُحبت بسرعة فهذا دليل زيادة الغطرسة.

### 5- فرض السيطرة (المتسلط):



قد لا نهتم لهذا الأمر، لكن هذا حادث بالفعل في الحياة السياسية، لأن الساسة لا يتوانون في إرسال رسائل مبطنة تبين قوة مواقفهم وفرض سيطرتهم بأي شكل من الأشكال ومن بينها أسلوب المصافحة، فصاحب اليد العليا هو المسيطر دائماً، وهو صاحب الموقف الأقوى.

والسيطرة دائماً تمنح للواقف على يمين الطرف الآخر بمعنى من يريد أن يكون مسيطراً فعليه أن يقف يمين الشخص الآخر وسيفرض سيطرته قسراً.

لذلك تجد معظم الساسة الحاذقين يحرصون قدر المستطاع على أن يكونوا في المكان المناسب. ويمكن التخلص من هذا الوضع إما بالإمساك برسغ المتسلط (وهذا أمر غير جيد) أو الدخول إلى منطقته الخاصة أثناء المصافحة.

### 6- منح السيطرة (الاستسلام):



اتفقنا سابقاً على أن الواقف يميناً دائماً يتيح له مكانه الاستراتيجي فرض السيطرة قسراً لكن هنا نجد الوضع مختلفاً تماماً فالشخص الأيمن بالرغم من كونه يقف في موقع القوة ويستطيع فرض السيطرة إلا إنه يمنحها للطرف الآخر وهو بهذا يعبر عن استسلامه وخضوعه التام ويعلن عن تنازله عن أي مواقف قوة مقابل أن يحصل على رضا الطرف المقابل.



### 7- مصافحة الاحتواء:

الاحتواء هو ضم يد الشخص المقابل بكلتا اليدين فهي مصافحة واحتواء في نفس الوقت، وتعبر عن زيادة الود في الأحوال الطبيعية والاجتماعية، لكن في عالم السياسة الأمر يختلف تماماً.

### 8- مصافحة الدفع:

مد اليد بطولها مع دفع اليد الأخرى للأمام تشير إلى رغبة الواقف بالجهة اليمنى (من الصورة) في إبعاد الطرف الآخر، وكأنما يقول له : ابق بعيداً .. أو قف مكانك ولا تقترب مني، أو صافحني وأنت بعيد.

وهذه تحدث غالباً عندما يكون المصافح عدائياً متسلطاً، أو أن يكون من أصحاب القرى أو الريف، فسكان هذه المناطق منطقتهم الشخصية أوسع من سكان المدن.

### 9- مصافحة الجذب:

قيام أحد الأطراف بسحب يد الطرف الآخر تشير إلى رغبة الواقف بالجهة اليمنى (من الصورة) في اقتراب الطرف الآخر منه ووضعه في المنطقة الشخصية، التي ذكرنا في فصل سابق بأنها مخصصة للأصدقاء، وفي منطقتنا العربية الجذب بالسلام قد يكون للرغبة في معانقة الطرف الآخر أو تقبيله.



### 10- مكان اليد يحدد درجة الود:

ترتفع مستويات الود في المصافحة بمكان اليد اليسرى من اليد اليمنى للطرف الآخر بدءاً بإمساك الرسغ مع المصافحة ثم الذراع، ثم ترتفع إلى العضد، والمستوى الأرفع هو الإمساك بمنطقة الكتف، وهذه المرحلة عادة تنتهي بعناق، وهذا لا يحدث مع الغرباء، وفي الغالب الذي يضع اليد هو الأكبر أو الأعلى منزلة.



## ملخص

تتميز الإيماءة عن سائر حركات لغة الجسد في استقلالها عن الكلام، ومنها المهني وغير المهني.

وتنقسم إلى إيماءات سلبية وإيجابية، فالسلبية تعبير عن الغضب، وهي عادة ما تكون ردات فعل أو تعبير عن مواقف سلبية، ومنها الإسكات، والأمر والنهي والاستدعاء.

أما الإيجابية وسائل تقارب فمنها التحية، والوداع، والتودد والموافقة والتأييد، والمصافحة.

والمصافحة لها أنواع وأشكال تعبر عن الحالة النفسية والمزاجية تجاه الطرف الآخر.

وبالرغم من أن المصافحة من إيماءات التودد إلا أنها قد تستغل في إرسال إيحاءات ورسائل معينة، خصوصاً فيما يتعلق بالشأن السياسي.





# الفصل الرابع
# الأوضـــاع الجـــسدية

# Body Postures

في كثير من الأحيان تجد طريقة وقوف شخص ما أو مشيته أو جلسته توحي لك بشيء عن حالته النفسية في وقت من الأوقات، لذلك فمن المهم إيلاء هذا الجانب الاهتمام الكافي.

## أهمية معرفة الأوضاع الجسدية:

من الطبيعي جداً أن يتبادر إلى ذهنك السؤال عن جدوى طرق هذا الباب، وما الفوائد التي نجنيها منه؟

لو تقدمت إلى وظيفة واشترطوا إجراء مقابلة شخصية لك، فمن المؤكد أنك ستكون تحت المجهر بالنسبة لمن يجرون هذه المقابلة ، يراقبون كل حركاتك وسكناتك، طريقة مشيتك، وقفتك، جلوسك، وكيفية دخولك وخروجك تصرفاتك أثناء الكلام. الأمر نفسه ينسحب على التفاوض في أمر معين، بل وحتى انتمائك لمجتمع لا يعرف سوى الانتقادات يحتم عليك الحرص على أن تبدو دائماً في وضعية ترضي غالبية هذا المجتمع.

## القسم الأول - أوضاع المشي:

القدم تعطي معلومات عن الوضع النفسي والمزاجي للإنسان بقدر لا يستهان به، وهناك عدة أحوال لمشية الإنسان وفقاً لوضعه النفسي يمكن أن يتم التعرف من خلالها مزاجه.



## 1- مشية الواثق:

مشية الواثق تكون خطواتها معتدلة ومتساوية، نظره ووجهه موجهان للأمام مع قليل من الارتفاع للرأس لكن لا يجب أن يرتفع عن المستوى الطبيعي، كذلك الصدر منبسط والكتفان إلى الوراء قليلاً بشكل متساوي مع الجذع، والذراعان ترتفعان ارتفاعاً معتدلاً مما يشعرك بأن ذلك الشخص يزن حركته بميزان إذ كل خطوة تساوي الأخرى . وقد قيل قديماً : واثق الخطوة يمشي ملكاً، كناية عن الثقة بالنفس والاعتداد بها وأن هذه الثقة قد انعكست على حياته كلها.



## 2- مشية الطاووس:

هناك العديد من أساليب المشي التي تدل على التعالي والعجرفة، من أبرزها رفعة الرأس فوق المستوى الطبيعي، وأحياناً يصاحب ذلك وضع الأيدي في الجيوب، ومن الأساليب أيضاً إحداث الصوت على الأرض على شكل إيقاع، وكذلك النظر من فوق الكتفين أثناء المشي، هز الكتفين والتمايل أثناء المشي أيضاً يعتبر من أساليب التعالي والغرور، وكذا مباعدة الذراعين عن الجسم أثناء المشي تشير إلى حالة من الكبر والاستعراض بالقوة بشكل يشبه مفاخرة الطاووس بريشه عندما يحاول إظهار نفسه بأكبر من حجمه الحقيقي.

### 3- كسل وتراخ:



إن الشخص الذي يمشي ببطء شديد، ويجر خطاه جراً لدرجة أنه لا يكاد يرفع قدمه عن الأرض، وكتفاه متراخيان ويلقي رأسه يمنة ويسرة وكأنه حمل ثقيل يود التخلص منه ، هذه الوضعية تعبر عن الخمول الشديد، وتدل على الاستسلام والرغبة بالنوم وقد يكون ذلك مؤشراً لمرض أو إعياء موهن أو من آثار التعب والإرهاق الذي يحصل عندما زيادة المجهود البدني المبذول عن الحد المقبول.

### 4- كآبة وحزن:



الإنسان المكتئب أو الحزين يسير ببطء شديد، نظره إلى الأسفل، لا يرفع رأسه إلا نادراً وفي أضيق الحدود، ولا يتلفت كأنما لا يرى من العالم شيئاً سوى تلك المساحة الضيقة التي يسير فيها، يضع يديه في جيوبه ويكاد أن ينقل حزنه وكآبته إلى كل من حوله.

### 5- تردد وخجل:



الذي يخجل من موقف، يسير بخطوات غير متوازنة وكأنه يسير خطوة ويتوقف أخرى، حتى يخيل إليك أن قدميه مربوطتان في الأرض يجد جهداً كبيراً في رفعهما، فكأنما هناك قوة تدفعه إلى الخلف، وإذا كان معه أوراق أو حقيبة أو كتاب يضعه أمامه وكأنما يحتمي به، ولعل هذا ما يبرر حمل العروس لباقة ورد.

## القسم الثاني - أوضاع الوقوف:

كما أن طريقة المشي لها مدلولاتها النفسية والمزاجية كذلك الوقوف هو الآخر له دلالاته الخاصة والتي قد تبدو أكثر وضوحاً من المشي.

### 1- ورقة التين:



وضع اليدين أسفل منطقة الحزام على نحو يشبه ورقة التين أثناء الكلام يدل ذلك على أن الواقف يخشى شيئاً ما، أو يشعر بعدم الإرتياح ، أو قلة الثقة بنفسه ، أو انعدمت ثقته بنفسه. ونلجأ إلى هذه الحركة في بعض الأحيان لنوحي لأنفسنا بالأمان ومن أجل محاولة استعادة الثقة بالنفس.

وبطبيعة الحال نتحدث عنها عندما نقتنع بأنها جاءت تلقائية دون أن يقصد الشخص الظهور بها.

وإذا تلاحظ – عزيزنا القارئ – أن هذه الوضعية تظهر بجلاء في حالة الصور الجماعية التي تجبر المتصورين على الالتصاق ببعضهم البعض والتخلي عن مناطقهم الشخصية.

## 2- السلطة والمراقبة:



وضع اليدين بشكل متقاطع إلى الخلف والرأس مستقيم إلى الأمام، هذا دليل ثقة كبيرة، وأيضاً قد تكون مؤشراً لتعال أو سلطة ، وهذه الحركة – عادة – أكثر من يؤديها أصحاب السلطة، أساتذة الجامعات، معلمي المدارس، الأطباء والمحامون، والمدراء أثناء الجولات التفتيشية والتعقيبية .

وهي ترسل رسالة سلبية تقول : «رجاء لا تقترب من هنا» ، أو «انتبه .. أنا موجود».

وعلى أية حال فإن هذه الوضعية لا يوصى بها من يهمه الحصول على انطباعات إيجابية لدى من يخالطهم أو يتعامل معهم.

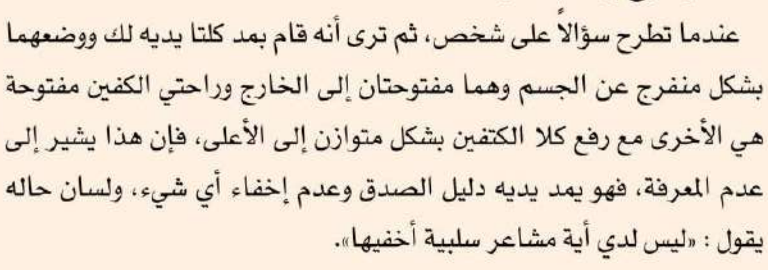
وبالمناسبة يجب أن نتنبه إلى وضعية اليدين في الخلف، فهناك فرق ما بين هذه الوضعية ووضعية ضبط النفس التي تعرضنا إليها في فصل سابق.

## 3- الهيمنة والنفوذ والتحدي:



وضع اليدين على الخاصرتين، والقدمين متباعدتين، هذا دليل هيمنة وبسط قوة وإعلان للنفوذ والتحدي وأيضاً الثقة الزائدة بالنفس، وفيها بعض العلو، لذلك فإن أكثر الناس استخداماً لهذه الطريقة هم رجال السلطة العامة كالشرطة والقادة العسكريين. والإنسان في هذه الوضعية يكون أكبر حجماً وأكثر ثباتاً من أي وضعية أخرى، لذلك يشار إليها في بعض الكتب والتعريفات بـ«وقفة الطاووس» لأن الإنسان فيها يحاول يظهر فيها بحجم أكبر من حجمه الطبيعي؛ كالطاووس الذي ينفش ريشه حتى يبدو أكبر وأقوى. ويعرّفها ديسموند موريس بأنها :«وضع مضاد للعناق»(1).

(1) أعرف ما تفكر فيه ، ليليان جلاس، الطبعة 11، مكتبة جرير ، صفحة 183





### 4- الوضوح وعدم المعرفة :

عندما تطرح سؤالاً على شخص، ثم ترى أنه قام بمد كلتا يديه لك ووضعهما بشكل منفرج عن الجسم وهما مفتوحتان إلى الخارج وراحتي الكفين مفتوحة هي الأخرى مع رفع كلا الكتفين بشكل متوازن إلى الأعلى، فإن هذا يشير إلى عدم المعرفة، فهو يمد يديه دليل الصدق وعدم إخفاء أي شيء، ولسان حاله يقول : «ليس لدي أية مشاعر سلبية أخفيها».



### 6- تماسك وصمود :

عندما يقف شخص ما وساقاه متقاطعتان على شكل مقص، وإحدى يديه وضعها بشكل متقاطع مع أعلى البطن، واليد الأخرى متعامدة معها وإصبع السبابة يتقاطع مع الفم، مع إمالة قليلة للرأس فإن هذا يشير إلى أن ذلك الشخص لن يمشي، لأن هذا الوضع لن يمكنه من المشي، كما أن وضع الإصبع على الفم يمنعه من الحديث والكلام، لذلك فإن وضعية الوقوف هذه تعبر عن التماسك والصمود ومحاولة ضبط النفس، وبذلك يجب إخراجه أولاً من هذه الحال قبل الدخول معه في أي نقاش أو حوار أو تفاوض.

### 7- الموقف الدفاعي :

عندما ترغب بالتفاوض مع شخص ، ثم تجده قد عقد يديه على نحو متقاطع مع جسده وراحة إحدى يديه يمسك بها العضد ، والأخرى تحت العضد ، هذا يشير إلى ضرب طوق أمني أمام أي أفكار أو حديث من جانبك حتى وإن هز رأسه أو ابتسم لك فهو لم ولن يتفق معك. لذلك فيحسن بك أن تحاول إخراجه من هذه الوضعية بطريقة أو أخرى كأن تناوله شيئاً، أو أنك تختار وقتاً أنسب من هذا لأنه مع هذه الحركة أي كلام من جانبك يعتبر مضيعة للوقت.

وبطبيعة الحال وضعية الإغلاق درجات، أقلها عقد الذراعين، ثم عقد الذراعين مع عقد الساقين أيضاً، ثم يزيد على الثانية بإغلاق قبضة اليدين، ثم قبض العضدين مع عبوس وتقطيب للجبين وهذا يعبر عن سلوك عدائي وليس انغلاق فحسب.

وعلى كل حال مجرد معرفة الحد الأدنى منها يتطلب من المفاوض التوقف حالاً وإغلاق باب النقاش منذ تلك اللحظة أو تغيير الموضوع لإعادة الجو الودي السابق.

### 8- وضوح وانفتاح:



شاهدنا وعرفنا في الفقرة السابقة وقوف الإغلاق، وكيف أن الشخص عندما يضع ذراعيه بأسلوب دفاعي هذا يعني أنه قد وضع حاجز ذهني أمام أي أفكار تأتيه من جانبك، قد يكون هذا التصرف نتيجة لعدم ارتياح أو لمزاج غير مستعد لتقبل أي أفكار جديدة.

الانفتاح يأخذ أشكالاً عدة، فمثلاً إيلاء المتكلم الجانب اللين من اليدين بتوجيه الكفين له بشكل مقلوب والأصابع متجهة إلى الأسفل يدل على الوضوح والتقبل والخلو من أي مشاعر سلبية، وكأنه يقول لك : ليس معي ما أخفيه.

أيضاً يمكن أن يأخذ الانفتاح هيئة فتح الذراعين والكفين، مع توجيه الكفين إلى الأعلى وهذه الحركة دائماً تلاحظها في المحاضرات التي يلقيها متخصصون في برامج تطوير الذات ودورات فن التحدث والإلقاء وخبراء لغة الجسد، حيث يستهلون بها محاضراتهم، بل ويستخدمونها بشكل مستمر إضافة إلى عدم استخدامهم لأسلوب الإغلاق بتاتاً، لأنهم يدركون بأن هذه الحركة إيجابية جداً، وتمنحهم جاذبية أثناء الإلقاء.



**9- وقوف الاحترام:**

عندما يكون الوقوف على هيئة الاستعداد، واليدان ملتصقتان إلى جانب الجسم، والقدمان متلازمتان ومتجاورتان، والنظر موجهاً إلى الأمام والملامح جامدة فإن هذه الوضعية من الوقوف تعني الاحترام التام للشخص الماثل في المقابل، وهذه الوضعية تكون في حالة وقوف مرؤوس أمام رئيسه بانتظار تلقي أوامر، أو الوقوف أمام ممثلي القضاء أو أحد رجال السلطة العامة.

وبالمناسبة هذه الوضعية من الوضعيات التي تستخدم في المجال العسكري وتسمى (وقوف الاستعداد).



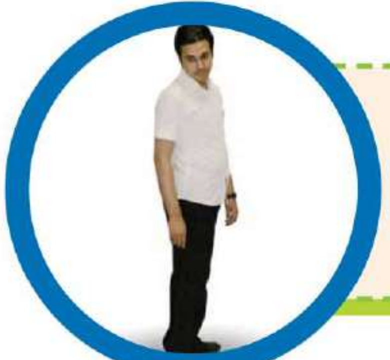
### 9- الخضوع والاستسلام:

حركة ورقة التين وهي الوقوف مع وضع اليدين على منطقة أسفل الحزام أصلاً تشير إلى نقص الثقة بالنفس، فما بالك إذا أضيف إليها الانحناء بالظهر وتنكيس الرأس إلى أسفل فهذا يعكس حالة الخضوع والاستسلام التام التي يعيشها ذلك الواقف، وهذه الوقفة عادة تأتي في حال وقوع الواقف بذنب يستوجب العقوبة، ووقوفه أمام مسئول يحاسبه على ذلك الذنب، وإذا صاحب هذه الوقفة إطراقة بالرأس ونظر إلى أسفل فإن هذا دليل على الشعور بالذنب أو الندم أثناء سماع التأنيب أو العتاب.



### 10- ارتياح تام:

الوقوف على قدم واحدة، مع الاستناد على رؤوس أصابع الرجل الأخرى وتشبيك الأصابع من الأمام أو تماسك اليدين في الأمام يبين لنا هذا الوضع الارتياح التام الذي يشعر به هذا الواقف وهذا يحدث عندما يكون واقفاً ويتحدث مع إنسان عزيز يشعر معه بالارتياح.



### 11- راقب اتجاه الأقدام:

إذا صادفت شخصاً وأردت محادثته فانظر إلى أين تتجه قدماه فهي بوصلة القلب، فأينما كان اتجاهها ستتحدد نية صاحبها التي سيقصدها، واتجاه الأقدام من أصدق تعبيرات لغة الجسد.



### 12- الإبهام خارج الجيب:

وضع اليد أو اليدين في الجيب، مع إبراز الإبهام أو الإبهامين خارج الجيب فهذا يشير إلى ثقة (زائدة عن الحد) بالنفس لدى الشخص، وهذه الحركة أكثر من يقوم الأشخاص الذين يرون أنفسهم أرفع من الآخرين.



### 13- الإبهام داخل الجيب:

هذه الحركة عكس الحركة السابقة حيث وضع الإبهام في الجيب، مع إبراز باقي اليد خارج الجيب وهذا أيضاً عكس الشعور في الصورة السابقة، إذ أنه يعبر عن تدني مستوى الثقة بالنفس، أو عدم الإحساس بالطمأنينة.

## 14- وضع الإملاء:



الوقوف مع رفع إحدى الأقدام ووضعها على الكرسي، وإسناد مرفق اليد المقابلة لتلك القدم على الفخذ ، حاول أن تتذكر، فأكاد أجزم أنك شاهدت هذه الحركة من قبل، وبماذا توحي لك؟

نعم .. فيها إعلان للثقة الكبيرة والتي تصل إلى درجة التعالي والغرور وفرض السلطة والسيطرة وإملاء التعليمات، يقوم بها – في الغالب – المديرون عندما يقومون بإملاء صيغة معينة على موظفي السكرتارية لطباعتها ويستخدمها – أيضاً – المحققون عندما يوجهون أسئلتهم إلى المتهمين أو في الاستجوابات الإدارية، ويقوم بها بعض المحاضرين والمدرسين أثناء القيام بعملية المراقبة في الامتحانات أو إملاء بعض المعلومات على طلابهم.

## 15- إخفاء شيء ما:



وضع اليدين في الجيوب أثناء الوقوف يشير إلى إخفاء أمر ما أو محاولة لكبت رغبات أو مشاعر سلبية لا يراد لها أن تظهر، فإن كان صاحب هذه الحركة متحدثاً فهو في الغالب يخفي شيئاً ما في نفسه أو حقائق أو يكتم مشاعراً سلبية، وإن كان مستمعاً فهو يخفي عدم اتفاقه مع المتحدث فيما يقوله، أو عدم ثقته بصحة معلومات المتكلم أو عدم رغبته أصلاً بالمشاركة في النقاش أو عدم الرغبة بسماع المزيد من كلام المتحدث.

وأكثر من يلجأ إلى هذه الحركة الأشخاص الذين يعانون من ارتجاف في الأطراف، أو تعرق اليدين، وكلها مؤشرات سلبية، وحتى وإن كانت عادة فإنها غير مقبولة، ويحسن التخلص منها.وعلى العموم هذه الوضعية تعبر عن وضعية الإغلاق .

فالحديث مع من يضع يده في جيوبه غير مجدٍ ومضيعةً للوقت.

# القسم الثالث – أوضاع الجلوس:



## 1- استرخاء :

عندما تجد شخصاً يجلس على كرسي وقد استند بمرفقه إلى أحد جوانب الكرسي، ومد رجله إلى الأمام، فإن هذه الوضعية توحي بأن هذا الشخص يشعر بارتياح وألفة في هذا المكان، ويتعامل معه بكامل حريته ، كأن يكون هذا المكان بيته أو لأحد أقاربه أو خاصته، وبذلك نستنتج بأن هذه الوضعية لا تصح في مواقع العمل، أو الاجتماعات الرسمية أو الاجتماعية العامة، وليس من اللائق أيضاً أخذها في الزيارات الاجتماعية لأناس لا توجد معهم روابط ود سابقة.



## 2- وضع الانفتاح:

الشخص الذي يجلس على الكرسي وظهره مستقيماً، ورجلاه ويداه غير متصالبتين هو في وضع انفتاح تام، وهذه الوضعية يتمناها أي مفاوض أو محاور أو محاضر ، لأنها تتيح المحادثة والتفاوض مع هذا الشخص دون أي مشاكل أو عقبات ولا تسيطر على صاحبها أي مشاعر سلبية قد تعيق النقاش أو تؤثر فيه.



### 3- الاستعداد للقيام:

إذا رأيت شخصاً ينحني للأمام ويضع يديه على ركبتيه فهذه الوضعية تدل على أن هذا الشخص ينوي القيام والمغادرة، وبذلك فإن على الطرف الآخر أن يسارع في إنهاء حديثه قبل أن يحرجه أو يقاطعه مستأذناً بالخروج، وهذه في نظري من أهم الوضعيات الاجتماعية التي يجب على الإنسان ملاحظتها والتركيز عليها بالرغم من أنها مفهومة للكثيرين.



### 4- لا وقت للكلام:

من يجلس على كرسي، ويضع رجلاً على رجل، وفي يده ورقة أو كتاب قد انهمك بقراءته هذا يشير إلى أن هذا الشخص ليس مستعداً لفتح أي نقاش معه أو حديث، وبالتالي فهو يفضل الهدوء والوحدة على الحديث.



### 6- خلع النظارة:

إذا حدث وكنت مفاوضاً وجلست مع شخص يلبس نظارة طبية، ثم قام بخلع هذه النظارة ووضعها جانباً أو على المكتب فهذا يعني أنه قد أزال حاجزاً وأصبح أكثر استعداداً للحديث والنقاش معك، وأصبحت إمكانية الإقناع ممكنة.



### 7- أرجحة الكرسي:

إذا صادفت ووجدت أحدهم يؤرجح الكرسي للأمام والخلف، فهو يعبر عن سيطرته على وضع معين، أو عن ثقته بأن الظروف تسير لصالحه. أما إذا كان يدور بالكرسي فهذا يعبر عن الانتشاء أو السعادة.



### 8- مقاطعة:

إذا كنت تحدث شخصاً في مكتبه، ثم رأيته قد تقدم إلى الأمام واستند على المكتب بذراعه، فإن هذا يعني أنه ينوي مقاطعتك أو سيطرح عليك سؤالاً.



### 9- وضع الإغلاق:

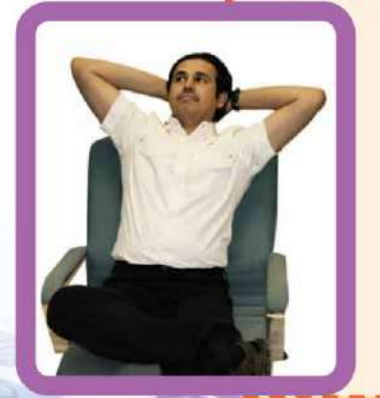
تصالب الذراعين أثناء الجلوس يعتبر من علامات الإغلاق أو عدم الاتفاق، أو عدم القبول، وهناك علاقة مباشرة ما بين تصالب الذراعين والقدرة على الاستيعاب، وقد أجريت في بداية السبعينيات واحدة من أشهر التجارب على مجموعة من الطلبة الجامعيين في إحدى المحاضرات، حيث طلب من نصف الطلبة أن يقوموا بإجراء تقاطع للأذرع والسيقان أثناء إلقاء المحاضرة

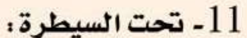
والنصف الآخر طلبوا منهم أن يبقوا بدون تقاطع. وفي نهاية التجربة تم إجراء اختبار لقياس مدى الاستيعاب لدى الفريقين، فكانت النتيجة أن الطلاب الذين لم يقوموا بعمل تقاطع للذراعين والساقين استطاعوا الاستفادة وكانت نسبة الاستيعاب لديهم تتجاوز 40 ٪ ، كما أفادوا بأنهم وجدوا المحاضرة ممتعة أكثر من الفريق الثاني الذي - فضلاً عن قلة استيعاب أفراده -كانت لديه نظرة نقدية أكثر، كما أجرى الدكتور ألان بييز نفس التجربة في أواخر الثمانينيات على أكثر من 1500 شخص في عدد من المحاضرات وكانت النتائج مشابهة لهذه النتيجة.



### 10- تزمت وعناد:

عند الجلوس على كرسي مع وضع رجل على الأخرى، وشد الساق إلى الجسم بكلتا اليدين أو بأحدهما لتصبح على شكل رقم أربعة بالإنجليزية [4] مع إرجاع الظهر إلى الخلف هذه الوضعية تشير إلى أن صاحبها إنسان عنيد جداً ومتزمت في رأيه، لا يقبل أي معارضة من أحد، ويعارض أي آراء تخالف رأيه، ويعتبر هذا الوضع أيضاً من أوضاع المنافسة والتحدي.





### 11- تحت السيطرة:

تشابك أصابع اليدين خلف الرأس، مع وضع رجل على الأخرى على هيئة الرقم الإنجليزي [4] هذه الوضعية تعتبر وضعية استعداد مثلها مثل وضع اليدين على الخصرين في الوقوف، إذ أنها تجعل من الإنسان يظهر بأكبر من حجمه على طريقة الطاووس الذي ينفش ريشه ليبدو بحجم أكبر، لذلك فإنها قد صنفت من ضمن وضعيات الثقة الزائدة والاستعلاء وفرض السيطرة، ودائماً تظهر استعداد صاحبها للجدل.

أما إذا ارتفعت اليدان ووضعت فوق الرأس مع مد القدمين إلى الأمام فهذا مؤشر لحالة من الملل.

## القسم الرابع – أوضاع التدخين:

عندما نتناول هذا القسم لا نقصد تأييدنا لهذه العادة المضرة، ولكن واجبنا العلمي عرض أكبر قدر ممكن من الحالات اليومية للناس ومحاولة كشف نفسياتهم وأمزجتهم من خلال الأوضاع العامة لهم. ولا شك أن للمدخنين طرقهم وأساليبهم التي تبدي حالاتهم النفسية والمزاجية، فالمدخن لديه وسيلة سريعة للتعبير عن وضعه النفسي يلجأ إليها عند حدوث أي تغير مفاجئ في مزاجه سواء كان هذا التغير إيجابياً أو سلبياً.

### 1- نفث الدخان إلى أعلى :

الذي يدخن وينفث دخان سيجارته إلى أعلى هذا يشير إلى تفوقه وارتفاع معنوياته، وازدياد ثقته بنفسه، فمثلاً عند لعب الورق تستطيع أن تتعرف على الذي حصل على أوراق جيدة من خلال اتجاه دخان سيجارته، لأنه سينفث باتجاه الأعلى إشارة إلى تفوقه وإيجابيته.



### 2- الدخان إلى أسفل :

الذي ينفث دخان سيجارته إلى أسفل يشير إما إلى قلة ثقته بنفسه وتدني روحه المعنوية، أو سلبيته، وإذا كان هذا السلوك مستمراً فإن هذا الشخص ذو شخصية متكتمة أو مرتابة.



### 3- إخفاء السيجارة :

الذي يمسك سيجارته بشكل معكوس، ليخفيها بين أصابعه هذا يدل على أن هذا الشخص يخفي شيئاً ما، أو يخطط لشيء لا يريد له الظهور، أو أن هناك شخص موجود لا يريد أن يراه وهو يدخن وفي هذه الحالة سينفخ الدخان إلى الأسفل يمنة أو يسرة، كما أن اعتياد هذه الوضعية باستمرار يشير إلى عدم الاستقرار النفسي.



### 4- نفض السيجارة:

عندما ترى شخصاً ينفض سيجارته باستمرار وكأنه يريد أن يخلصها من الرماد هذا دليل على أن هذا الشخص يتعرض إلى ضغوط ونزاعات داخلية وتوتر. Z



### 5- إطفاء السيجارة:

الذي يطفئ سيجارته قبل أن تنتهي أثناء محادثته مع شخص هذا يعني أن هذا الشخص ينوي أن ينهي هذه المحادثة ويقوم، لذلك يحسن ختم الحديث بمجرد رؤية هذه الحركة قبل أن يبادر هو بالمقاطعة والاستئذان.



### 6- بقوة وإحكام:

أحياناً تجد أن هناك من الناس من يمسك السيجارة بقوة وإحكام ويستنشق دخانها بشدة وعمق، صاحب هذه الحركة يحاول أن يظهر للآخرين تفوقه وقوته وعمقه ويصور لهم بأنه هو الأفضل، مع أن الواقع يعكس غير ذلك.

## التشكيلات الاجتماعية :

لطريقة وقوف الناس مع بعضهم البعض دلالات معينة، إذا أحسنت قراءتها ومعرفة كنهها قد تجنب قارئها بعض المواقف المحرجة التي يمكنه تلافيها.



### 1- التشكيل الثنائي المفتوح:

الشخصان الواقفان لا يقفان بصورة مواجهة لبعضهما البعض بل على شكل زاوية منفرجة، كما أن حركاتهما تدل على انفتاح ولا يوجد لديهم أي تصالب لا بالأذرع ولا السيقان وبالتالي فإن هذا مؤشر ودليل على عدم ممانعتهما من دخول وانضمام أي عضو جديد إلى تشكيلهما الثنائي الحالي.

هذا النوع من التشكيلات يتكون عادة في الأماكن العامة كالجامعات أو المؤسسات أثناء فترات الاستراحة، وفي الاحتفالات التي يكون فيها عدد من المدعوين.



### 2- التشكيل الثنائي المغلق:

وهنا نجد الشخصين قد وقف كل منهما في مواجهة الآخر تماماً ويقومان بنفس الحركة حيث أذرعهما على صدريهما، وتصالبت أقدامهما ، وتواجها تماماً وهذا دليل على عدم وجود معرفة أو مودة أو تجانس بين الاثنين، ويشير إلى وجود حواجز نفسية، ويحتاجان إلى وقت حتى يذوب الإحساس ببرودة الموقف أو ما يعرف بكسر الجليد، حيث يزول التصالب في الأقدام والأذرع. ويمكن أن يطلق على هذه الوضعية مسمى وضعية لقاء الغرباء.

وبالمناسبة فإن قارئ هذه الحركة قد يعتقد لأول وهلة أن هذا توافق حركي إيجابي، بينما العكس هو الصحيح، فهذه الوضعية سلبية جداً، لذلك فإن القراءة الجيدة للحركات تتطلب أن نأخذها في سياقها الصحيح.

ويصادف دائماً أن يجد أحدنا اثنين منعزلين يتحدثان، فيدرك أنهما يتحدثان بشأن خاص، وبالتالي فالدخول معهما يعتبر من قلة ذوق، وغالباً سوف يتوقفان عن الحديث بمجرد اقتراب أحد منهما. فلو دققت مثلاً في ستلاحظ أن دخول شخص ثالث في التشكيل الثنائي المغلق غير مرحب به، فقد أدار الاثنان رأسيهما له فقط، أما أجسامهما فبقيت على وضعها السابق، بمعنى أنهما لم يولياه وجهيهما، ولم يمنحاه جزءاً من المساحة بل بقيا على نفس التقارب بينهما، وأعطياه الكتفين دليل الإعراض، وهذا مؤشر لعدم القبول، وبالتالي فعليه مغادرتهما أو أنهما سيغادرانه.

### 3- التشكيل الثلاثي المغلق:

أظنك فهمت الفكرة من الصورة وقبل أن تقرأ أي كلمة هنا، هذا التشكيل مغلق ولا يقبل أي داخل جديد، لاحظ أسلوب الوقوف جاء على شكل مثلث، وأقدام الواقفين تتجه إلى الداخل مما يعني أن أي قادم (رابع) لن يحظى بالقبول.

وهذه الحالات تحدث وتتكرر في أماكن العمل بين الزملاء الذين يتشاركون في الهموم والاهتمامات، وظروفهم العملية والنفسية واحدة، ويتحدثون عن نفس المشاكل ونفس الضغوط التي تأتيهم من الإدارة أو بقية الزملاء، أيضاً تتكرر هذه المشاهد في أروقة الجامعات بين مجموعة معينة من الطلبة.



## التوافق الحركي:

التوافق الحركي يحدث عندما يقوم شخصان فأكثر بنفس الحركة في نفس المكان وفي نفس الوقت ويشير هذا التوافق إلى أن هناك اتفاق فكري ونفسي بين المتوافقين حركياً. وعلاوة على ذلك كله ليس من اللائق أبداً ولا المريح أن تتحدث مع شخص واقف وأنت جالس أو يتحدث جالس إلى مضطجع إلا إن كان الموقف يتطلب ذلك، حتى أثناء الدراسة يحرص كثير من المعلمين والأساتذة على اتخاذ وضعية متماثلة من قبل طلابهم. لذلك يلجأكثير من المسوقين إلىإتخاذ الأوضاع الحركية التي تتوافق مع أوضاع الأشخاص الذين يتحدثون إليهم، ويسعون إلى الإيحاء لهم بأنهم متفقون معهم تماماً.

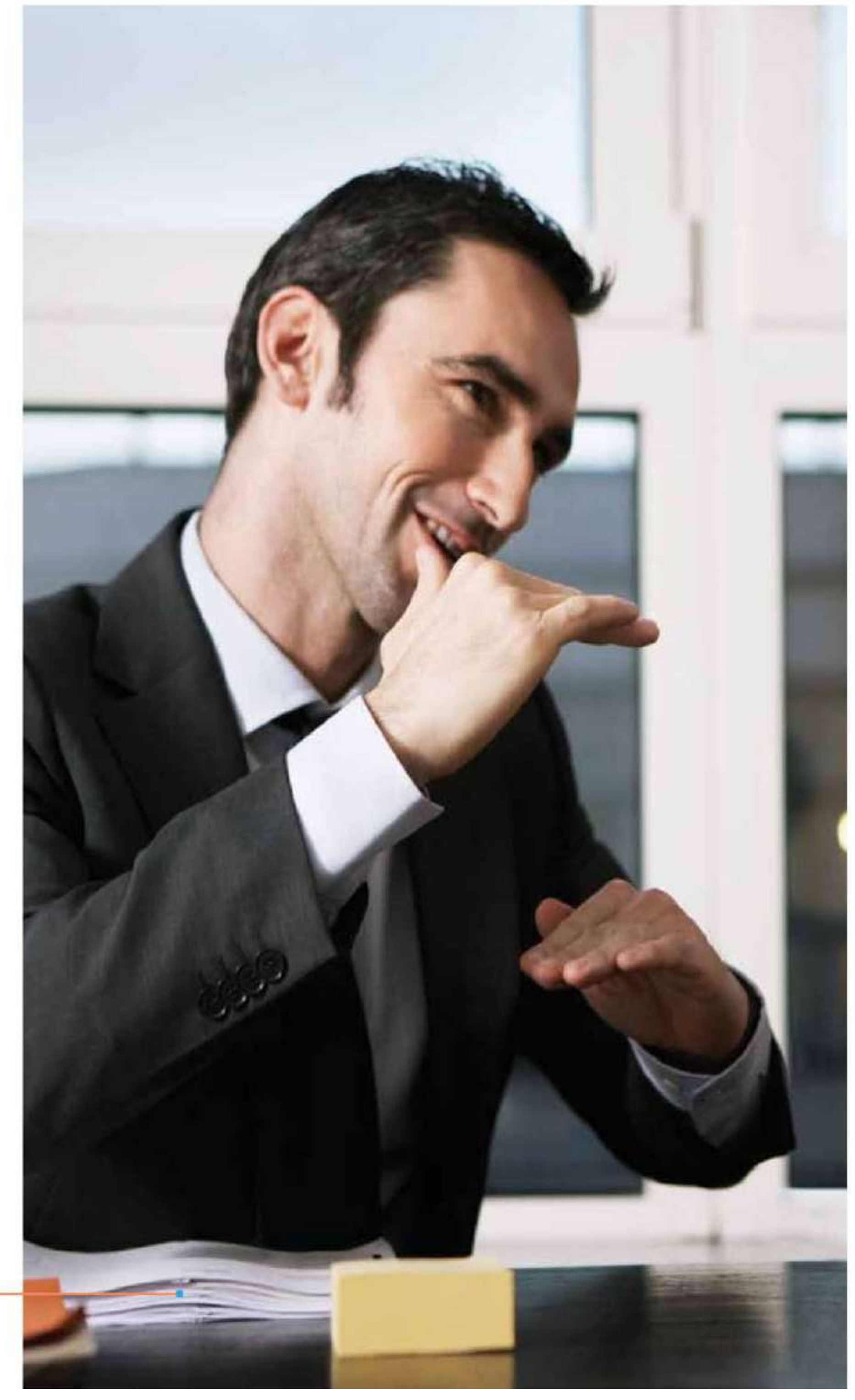


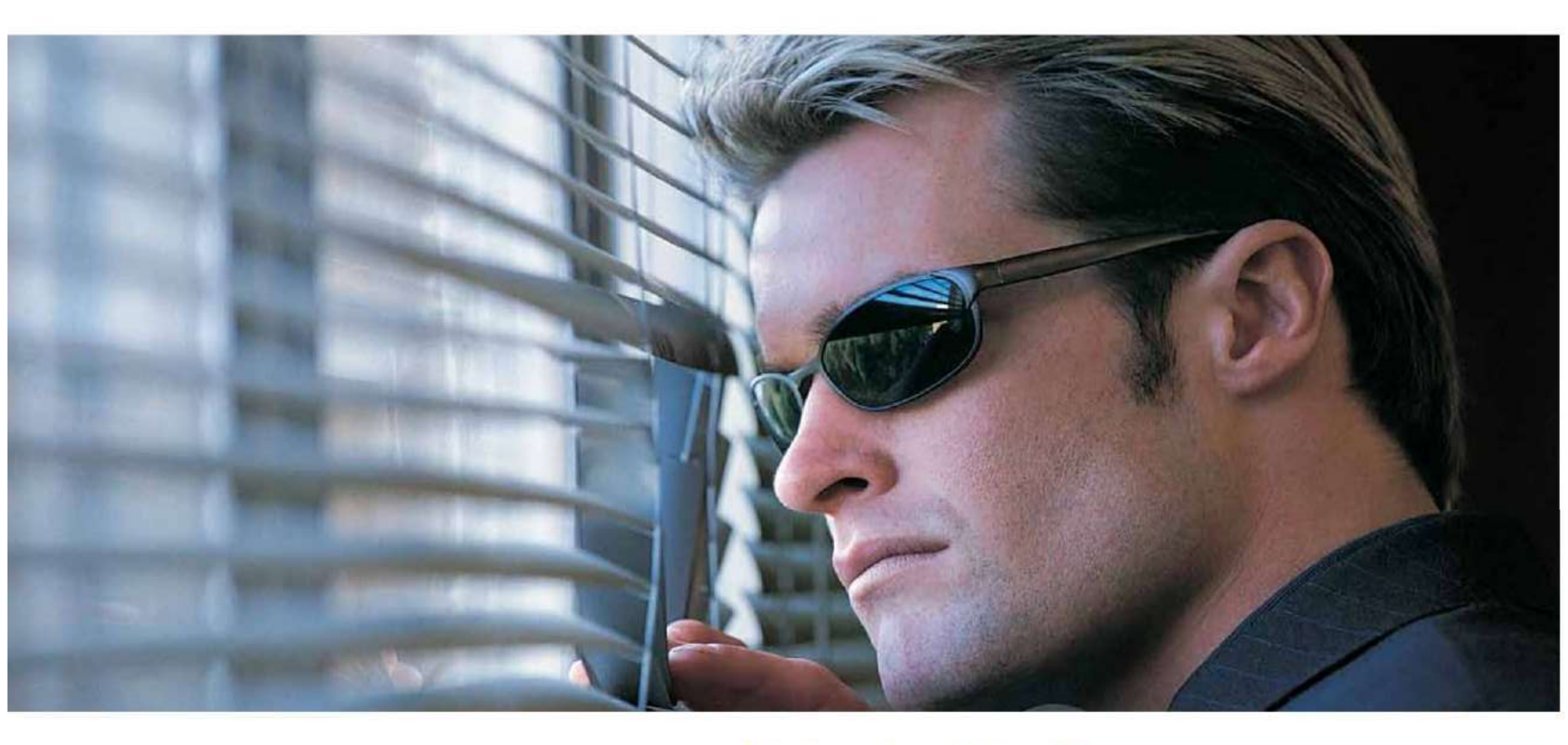


# ملخص

وضـــع جسـد الإنسان وحركاته وأسلوب ممارسته لحياته يكاد يكون مــــرآة نفسيته ومزاجه لا تنفصل عن شخصيته، لأن الإنسان يسهل عليه أن يكذب بلسانه، لكن من الصعب عليه جداً أن يكذب بلغة جسده وما يصدره من حركات وانفعالات، فمن مشيته تستطيع أن تستشف حالته النفسية والعصبية، ومن طريقة وقوفه وجلوسه يمكنك أن تتعرف على دواخل نفسه.

حتى المجموعة يمكنك أن تعرف مدى ترابطها وتجانسها من خلال أسلوب وقوف أفرادها وجلوسهم، والذي يعكس لك مدى تقبلهم لأي أعضاء جدد من عدمه.





# الفصل الخامس
# لـــغـــة المـــظـــهـــر
# Appearance Language

المظهر لا ينفك عن لغة الجسد، لأن له دلالاته والمعلومات التي يمكن أن تفهم من خلاله، فتستطيع أن تستنبط عمل كثير من المهنيين والحرفيين من خلال ملابسهم ومظهرهم الخارجي، كما أنك تستطيع أن تستدل من خلال الهيئة الخاصة بشخص ما على وضعه النفسي أو الاجتماعي، لذلك خصصنا هذا الفصل لدراسة هذا الجانب بشيء من التفصيل.

## المظاهر الخداعة :

في السابق تستطيع أن تميز أفراد الطبقة المخملية في كثير من المجتمعات من خلال المظهر الخارجي لأبنائها، فلهم هيئتهم المميزة، أدواتهم الخاصة، حتى الأماكن التي يرتادونها ليس بإمكان غيرهم ارتيادها إلا في ظروف خاصة جداً وعن طريق أحد أبناء هذه الطبقة.

أما الآن فيمكن لأي شخص – مهما يكن مستواه الاجتماعي – أن يظهر بمظهر الغني، السيارة الفارهة يسهل شرائها بالتقسيط، أو استئجارها، كذلك الساعات والأقلام ذات الماركات العالمية غالية الثمن ظهرت منها أنواع مقلدة لا تستطيع أن تميزها عن السلع الأصلية تباع بأسعار زهيدة وفي متناول الجميع.

ولأن هذا هو – بشكل عام – ما يميز الطبقة الغنية عن الطبقة الفقيرة؛ فقد اختلطت الأمور، وتشابهت الطبقات، بل أن





العكس بدأ يحدث فالغني يظهر بمظهر عادي وأقل من عادي (أحياناً)، فيما أصبح ذو الدخل المحدود يظهر بمظهر الغني صاحب الأموال والثروات الطائلة، ويرتدي مقتنيات من ماركات عالمية سواء كانت هذه الماركات أصلية أو مقلدة.

وعلى العموم ليس مهماً ما سيراه فيك الناس، لكن الأهم من ذلك هو ما تعرفه أنت عن نفسك.

## المظهر في الإسلام:

ديننا الحنيف أمرنا بالاهتمام بالمظهر، فقال سبحانه: ﴿يَابَنِي آدَمَ خُذُوا زِينَتَكُمْ عِندَ كُلِّ مَسْجِدٍ﴾ الأعراف31.

وإذا كان الإنسان يتزين لكل صلاة، فهذا يعني أنه يبقى بمظهر حسن سائر يومه.

وكان النبي ﷺ يوجه أصحابه إلى حُسن المظهر وجمال الهيئة، فكان جالسًا في المسجد، إذ دخل رجلٌ ثائر الرأس واللحية، فأشار إليه أن اخرج، وكأنه يعني إصلاح شعر رأسه ولحيته، ففعل الرجل ثم رجع، فقال ﷺ: (أليس هذا خيرًا من أن يأتي أحدكم ثائر الرأس كأنه شيطان؟!) رواه ابن حبان.

وقد روي عنه ﷺ أنه كان يتجمل ويلبس أحسن الثياب وأن ريح طيبه يشم في طريقه.

عن جابر قَال: (أتانا رسول الله ﷺ زائرًا في منزلنا، فرأى رجلاً شعْثًا، فقال: أما كان هذا يجد ما يُسَكِّنُ به شعره ورأى رجلاً عليه ثياب وسخة فقال: أما كان هذا يجد ما يغسل به ثوبه). رواه ابن حبان في صحيحه. وقالت عائشة رضي الله عنها: كان نفر من أصحاب رسول الله ﷺ ينتظرونه على الباب، فخرج يريدهم، وفي الدار ركوة فيها ماء؛ فجعل ينظر في الماء ويسوي لحيته وشعره. فقلت: يا رسول الله، وأنت تفعل هذا؟ قال: (نعم إذا خرج الرجل إلى إخوانه فليهيئ من نفسه فإن الله جميل يحب الجمال) أورده القرطبي في التفسير.

أيضاً الصحابي الجليل عبدالله بن عباس رضي الله عنه وأرضاه وقف أمام المرآة يأخذ من لحيته ويرجل شعره ويتطيب ويتعطر فسأله نافع مولى عمر ما هذا يابن عم رسول الله وإليك يضرب الناس أكباد الإبل من شرق وغرب يستفتونك ، قال له: يا نافع وماذا في هذا؟ إني أتجمل لامرأتي كما تتجمل لي امرأتي وإني أجد هذا في كتاب الله، قال هذا في كتاب الله؟ قال: نعم، أما قرأت قوله تعالى: ﴿وَلَهُنَّ مِثْلُ الَّذِي عَلَيْهِنَّ بِالْمَعْرُوفِ وَلِلرِّجَالِ عَلَيْهِنَّ دَرَجَةٌ﴾. وقال القرطبي في قوله تعالى : ﴿قُلْ مَنْ حَرَّمَ زِينَةَ اللَّهِ الَّتِي أَخْرَجَ لِعِبَادِهِ وَالطَّيِّبَاتِ مِنَ الرِّزْقِ﴾ دلت الآية على لباس الرفيع من الثياب، والتجمل بها في الْجُمَع والأعياد، وعند لقاء الناس، ومزاورة الأخوان. قال أبو العالية : كان المسلمون إذا تزاوروا تجملوا. وقال يحيى بن عبد الرحمن الحنظلي: أتيت محمد بن الحنفية فخرج إلى في ملحفة حمراء ولحيته تقطر من الغالية ، والغالية هي خليط الأطياب بل خليط أفضل الأطياب، يقول يحيى فقلت له: ما هذا ؟ قال محمد : إن هذه الملحفة ألقتها عليَّ امرأتي ودهنتني بالطيب وإنهن يشتهين منا ما نشتهيه منهن. ذكر ذلك القرطبي في تفسيره الجامع لأحكام القرآن.

وقال ابن حجر في الفتح: روى ابن أبي الدنيا والبيهقي بإسناد صحيح إلى ابن عمر : أنه كان يلبس أحسن ثيابه في العيدين وكان ثوب أحمد بن حنبل يُشترى بنحو الدينار.

حدثت قصة طريفة زمن الخليفة عمر الفاروق رضي الله عنه وأرضاه عندما دخل عليه زوج أشعث أغبر ومعه امرأته وهي تقول: لا أنا ولا هذا، فعرف كراهية المرأة لزوجها فأرسل الزوج ليستحم ويأخذ من شعر رأسه ويقلم أظافره فلما حضر أمره أن يتقدم من زوجته، فاستغربته ونفرت منه ثم عرفته فقبلت به ورجعت عن دعواها، فقال عمر :

[.. هكذا فاصنعوا لهن، فوالله إنهن ليحببن أن تتزينوا لهن كما تحبون أن يتزين لكم].



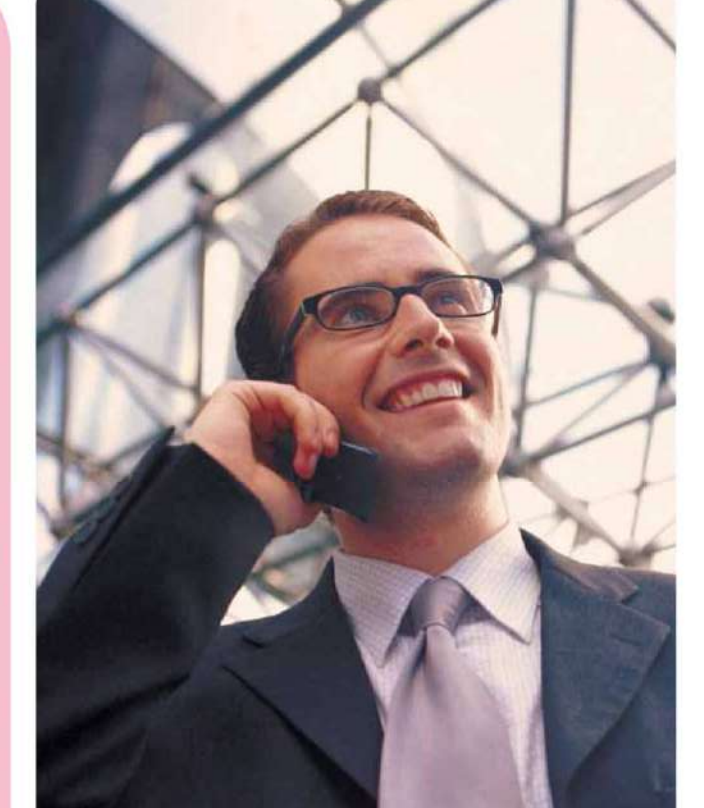
## المظهر والجوهر:

من العجيب حقاً أن يعتقد كثير من الناس بوجود تعارض ما بين الجوهر والمظهر، فعندما تنصحه بالاهتمام بمظهره، أو تلمح بأمر المظهر أمامه، يبادرك بالحكمة التي يتشبث بها:

الجوهر أهم من المظهر! .

وكأنما قد خيّر بينهما وأجبر على الأخذ بأحدهما دون الآخر!. وما المانع أن يجتمع ما بين جمال المظهر والجوهر جمال الداخل والخارج؟!.

إن المظهر هو الذي يعطي الانطباع الأول عنك، انطباع اللحظات الأولى، شئت أم أبيت، أما جوهرك فقد يحتاج الأمر إلى مدة طويلة حتى يتعرف عليه الناس، أضف إلى ذلك أن المظهر الجميل والمقبول له أثر كبير – لا يستهان به – في سد كثير من عيوب وأخلاقيات الشخص، وفي كل الأحوال صاحب المظهر الجيد له ميزة على ذي الهيئة الرثة لو تساوى الجوهر سواء في الحسن أو السوء.



## كلفة المظهر:

هناك بعض الاعتقادات الخاطئة لدى كثير من الناس في أنه حتى يكون مظهرك حسناً، أو يقرؤون إعلاناً عن وظيفة (مثلاً) مطلوب فيها حسن المظهر (أو الهندام)، فيلجؤون إلى دفع تكاليف قد تكون مرهقة لميزانياتهم الشخصية في سبيل تحقيق هذا الشرط، بينما الحقيقة أنه ليس شرطاً أن يرتبط المظهر الجيد والأناقة بغلاء الملابس والمقتنيات، بل الأناقة تكون بالاهتمام بتناسق الألوان وتجانسها والعناية الفائقة في هذا الجانب، واختيار المناسب من المقتنيات سواء أكانت أقلام أو أزارير، أو ساعات، أو أحذية مع عدم الإسراف في استخدام المقتنيات، فارتفاع الثمن لا يفيد إذا أهملت الاعتبارات الأخرى.

بل إن البساطة أصبحت شكلاً من أشكال الأناقة، لذلك تجد أن كثيراً من المشاهير ونجوم المجتمع الناضجين باتوا يتبسطون في ملابسهم قدر المستطاع إحساساً منهم بالمسئولية تجاه محبيهم الذين سيسعى بعضهم لمحاولة محاكاتهم وتقليدهم مما قد يرهقهم مادياً وبالتالي معنوياً، فيشعرهم ذلك بأن هذا الحب والاقتداء قد أصبح وبالاً عليهم.



## قراءة المظهر:

القراءة – في عمومها – تحتاج إلى معرفة مسبقة بدلالات المظاهر الخاصة، أما المظاهر العامة والتغيرات التي تطرأ عليها فالأمر مرتبط بقوة الملاحظة والقدرة على الاستنباط الصحيح وفهم السياق العام لدلالات المظهر، فإرجاع الشماغ والعقال إلى الخلف قد يكون مؤشراً يدل على أن صاحب هذا المظهر يشعر بالارتياح ويتحرر من بعض القيود، وقد يكون منهمكاً في عمل شاق في يوم قائظ، ورأسه بدأ يتعرق، وبالتالي فهو يحاول أن يأخذ هذه الوضعية التي تعطيه مزيداً من الهواء ليجف العرق.

# الألوان في حياتنا

لا شك أن الألوان لغة من اللغات التي يفهمها الإنسان، فمنذ القدم ارتبطت بعض الألوان بمناسبات تختلف باختلاف الثقافات والعادات والتقاليد، فاللون الأبيض مثلاً تجده لدى شعوب الشرق تعبير عن الفرح، فيما تجده عند بعض الشعوب (كالصين قديماً) يعبر عن الحزن، ويرتبط بالموت.

## الألوان الحارة:

سميت بالألوان الحارة (أو الدافئة) لأنها تميل إلى ألوان الضوء والنار اللذان يعدان مصادر الحرارة والدفء.

ومن الألوان الحارة: الأحمر – الأصفر – البرتقالي.

## الألوان الباردة:

هذه الألوان تميل إلى العتامة أو الدكانة وسميت بالباردة نظرا لارتباطها بغياب الضوء وبرودة الليل والمياه.

ومن الألوان الباردة: الأخضر - الأزرق - البنفسجي.

## الألوان المتقابلة:

وتسمى أيضاً المتكاملة، وهي التي تتقابل في الدائرة اللونية، وتتضاد بحيث يبرز الفارق بينها، ومن الألوان المتقابلة: الأزرق مع البرتقالي، البنفسجي مع الأصفر، الأخضر مع الأحمر. وبطبيعة الحال لا ينصح أبداً باستخدام هذه الألوان في الملابس أو طلاء الجدران لأنها تسبب التوتر لمن ينظر إليها.

## الألوان المحايدة :

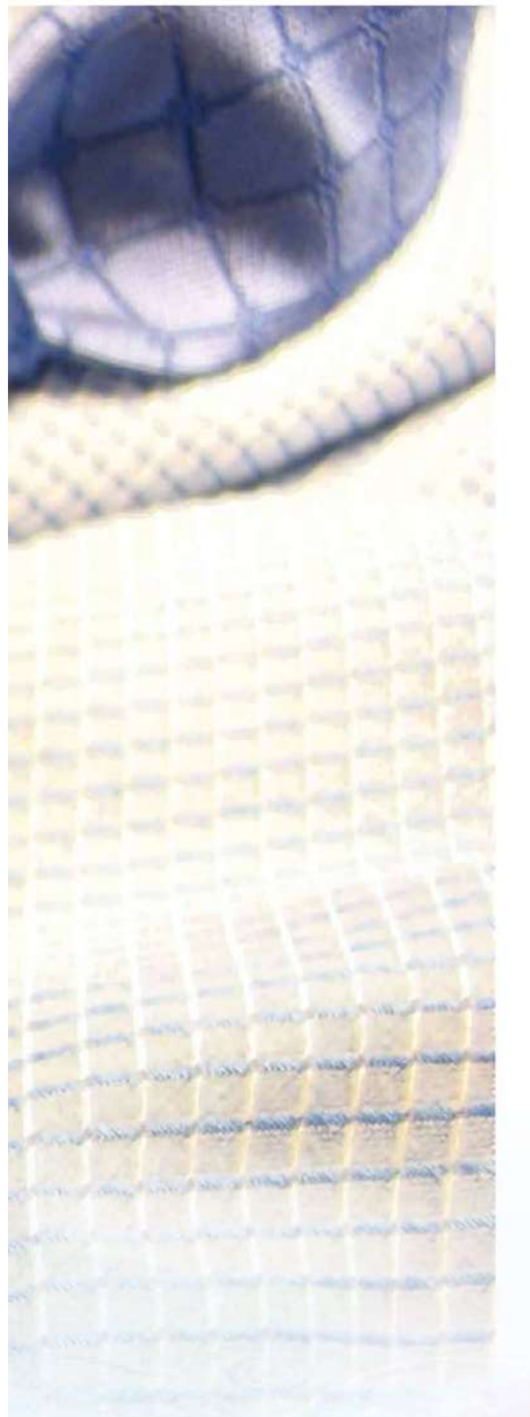
الألوان المحايدة هي التي يمكن تركيبها مع أي لون، وسميت محايدة لأنها لا تدخل من ضمن ألوان الدائرة اللونية. وهي : الأبيض، الأسود، الرمادي.

## تناسق الألوان :

اختيار الألوان يعكس الذوق العام لدى الإنسان، ويرتبط بشخصيته، فالذي يعتني باختيار ألوان ملابسه (مثلاً) شخص منظم، جذاب.

وأفضل طريقة لاختيار الألوان هو البدء بالألوان المحايدة (لا باردة ولا حارة)، لذلك سمي الأسود بملك الألوان، والأبيض أيضاً يركب معه ومع أي لون آخر، كذلك اختيار تدرجات اللون يدل على حسن الذوق، فالبني مثلاً يناسبه اللون البيج فهو من درجاته، والأزرق الكحلي يناسبه اللون الأزرق البحري، والأخضر القاتم يناسبه الأخضر الفاتح ... وهكذا. ولحسن الحظ فإن هناك مواقع متخصصة على الإنترنت تعنى باختيار الألوان المناسبة حسب الذوق، بمعنى لو اختار أحدنا اللون الكحلي فسيقوم الموقع باقتراح الألوان التي تناسبه. ومن هذه المواقع :

http://www.colorjack.com/sphere



## علم النفس اللوني Color psychology :

يعني هذا العلم دراسة تأثير الألوان على النفس البشرية وعلى المزاج، وهذا العلم قائم على دراسات وأبحاث سجلت نتائجها واعتمدت. وسنعرض أبرز أثر الألوان ومدلولاتها :

## بعض الدلالات العامة للألوان:

ارتبط اللون الأبيض منذ القدم بالصفاء والنقاء والسلام، والاستسلام، وبالود، لذا فإن له أثره الإيجابي ودلالاته المؤثرة على النفس.

**الأحمر :** ارتبط بالنار والإثارة والجنس، كما أن هذا اللون يستدل به على الغطرسة والكبر والغرور، ويستخدم أيضاً في البهرجة والحروب والدم.

**الأزرق :** يرتبط اللون الأزرق بالملك والنبل والحكمة والثقة والقوة ورباطة الجأش والمحافظة والانسجام، كما أنه يعبر عن الاكتئاب والبرد.

**الأخضر:** ارتبط بالنماء والطبيعة والحياة والشباب والربيع، ويعبر أيضاً عن المبادرة والسماح والبناء والتجديد، وتستخدمه كثير من الشركات في شعارها كدليل على القوة والتجديد المستمر.

**الأصفر :** يرشد إلى الحرارة (المستمدة من دفء الشمس) ، ويشير إلى السرعة والوضوح، كما يشير إلى الخريف والمرض.

**الأرجواني:** يشير إلى الطاقة والحيوية، ويشير كذلك إلى التوهج والرغبة واللعب، ويرتبط أيضاً بالحماس والتوازن والسعادة.



## العطور وأثرها على النفس:

العطور والروائح الجميلة من الأمور المهمة التي تساعد على القبول النفسي والارتياح. وقد ثبت أثر الروائح العطرية على المزاج والحالة النفسية، فالروائح الجميلة تجعلك تقترب من صاحبها وتبقى قربه أطول وقت ممكن، والعكس مع الروائح الكريهة وغير المحببة.

وتنقسم العطور إلى عدة أصناف حسب نوعياتها وقوتها، فهناك العطور الصباحية والعطور المسائية، ونوع ثالث يصلح في الليل والنهار، كذلك للفصول عطورها المختلفة.

فالعطور الخفيفة والتي تعرف بماء العطر (كولونيا Cologne) تصلح لأوقات الصباح والظهر، ومهما تكن فترات العمل طويلة لا يُنصح أبداً باستخدام العطور القوية، لأنها مزعجة ولكن بدلاً من ذلك يمكن أن يستخدم عطر خفيف بأوقات متكررة (كل أربع ساعات مثلاً) لتمنحك ومن حولك الانتعاش المطلوب.

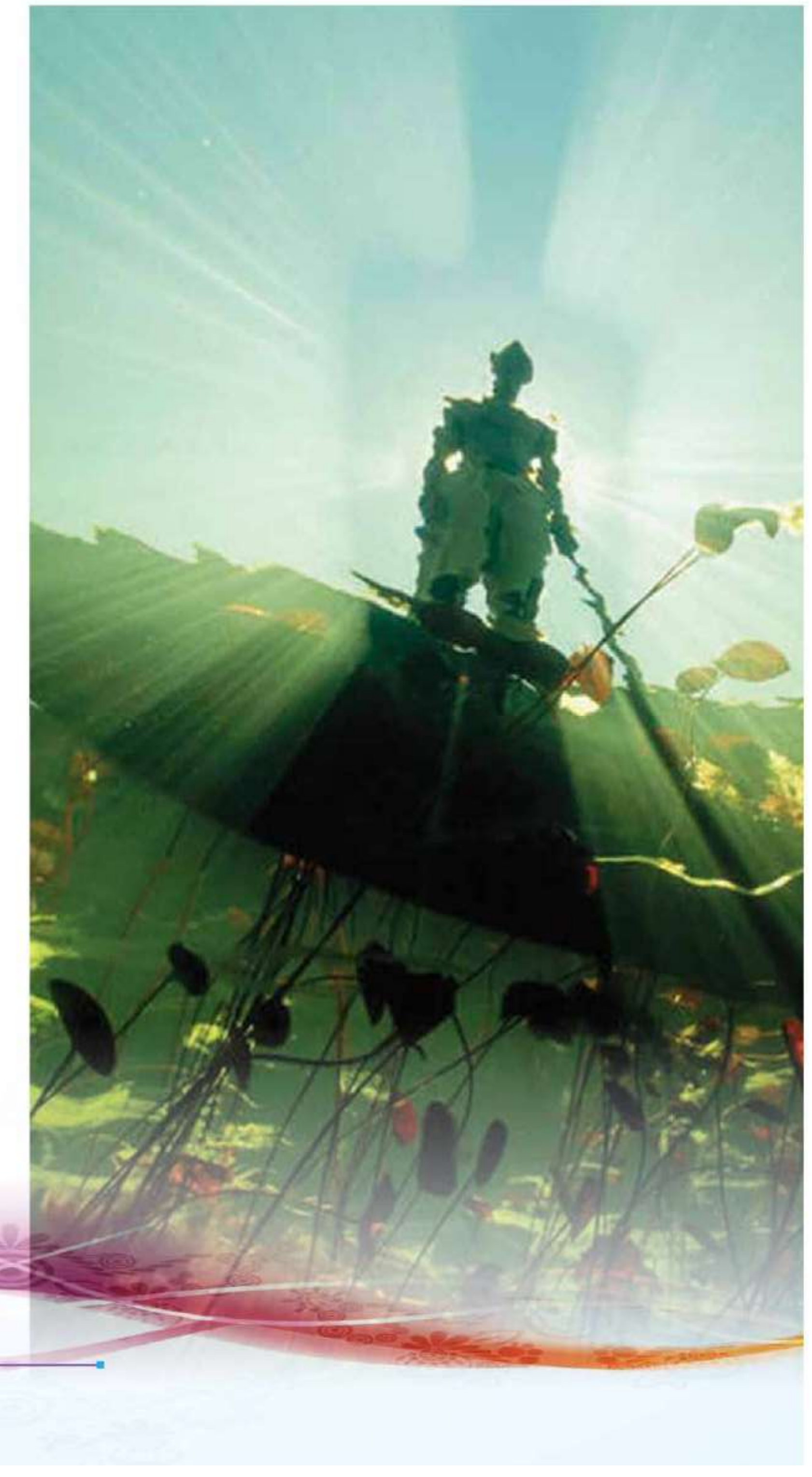
أما المساء وفي السهرات والمناسبات يمكن أن تستخدم لها العطور الفواحة (المركزة Perfume) التي تدوم وتترك أثراً دون مبالغة في رشها حتى لا تصبح مزعجة، وقد تسبب الصداع لمن حولك، فيكفي أن تضع قليلاً وبرشة واحدة من بعيد حتى لا يتركز العطر في مكان وتتغير رائحته.

وهناك نوع ثالث يصلح للاستعمال ليلاً ونهاراً، وهي التي تقع ما بين النوعين السابقين أي أنها متوسطة التركيز، وتسمى عطر التواليت Toilette (والكلمة فرنسية).

كما أن الأجواء الباردة لها عطورها الخاصة، ففي الشتاء يحسن استخدام العطور القوية التي تشعرك بالدفء ، فيما يوصى خلال فصل الصيف والأيام الحارة استخدام العطور الهادئة كروائح الزهور والفواكه، إضافة إلى أن هناك تركيبات خاصة لإزالة رائحة العرق ولتعطير الجسم بعد الاستحمام.

## دلالات العطور:

بعد أن تعرفنا على نوعيات العطور ومناسباتها، نستطيع أن نتعرف على كثير من السمات الشخصية والأمزجة لمستخدميها، فمثلاً الذي يضع العطور الهادئة يمتاز بطبع مسالم، هادئ الطباع، لا يحب أن يلفت الانتباه، وعلى العكس الذي يحب أن يضع العطور الفواحة جداً (أو المخلوطة بعطور نسائية) في كل الأوقات يعتبر شخصية متعالية ترى أن المظهر هو كل شيء، تحب الظهور بأي شكل وأي طريق، أما الذي يختار لكل وقت ما يناسبه من العطور، فهذه شخصية جذابة متزنة ومنظمة، تضع الأمور في نصابها.



## أهمية معرفة دلالات المظهر:

طالما أننا قد تناولنا كل ما يتعلق بلغة الجسد، وما يصدر عنه من حركات غير منطوقة، فإنه من الأهمية بمكان أن نولي جانب المظهر ما يستحق من الاهتمام باعتباره أحد العلاقات المهمة والمرتبطة بلغة البدن، لأن الإنسان – في الغالب – يقف أمام المرآة ويراجع هيئته قبل خروجه، وهذا يتفق فيه جل الناس على اختلاف أجناسهم ومشاربهم، في مشارق الأرض ومغاربها.

وكما أشرنا في مقدمة هذا الفصل، المظهر الخارجي لأي شخص قد يوحي بكثير من الأشياء بداخله، فالإنسان الذي تعرفه بالأناقة والنظافة والنظام عندما يهمل مظهره تسأله تلقائياً عما حدث له، والذي لا يواظب على الاهتمام بذقنه أو لحيته مع اهتمامه بباقي مظهره تعرف أنه يعاني من ضغوط وظيفية أو لديه مشاغل يصرف عليها كل وقته تقريباً.



# قراءة سريعة لبعض دلالات المظهر



## 1- الخروج على المألوف :

مظهر طي الأكمام إلى الأعلى مع فتح أزرار الرقبة أو لبس ملابس تخالف السائد في البيئة المحيطة – إن لم يكن لذلك ما يبرره – قد يشير إلى أن صاحبه غير ملتزم بالأنظمة والتعليمات والأعراف والقواعد العامة، كما أنه مؤشر لشخصية عدوانية، لذا تجد أن معظم المجرمين مظاهرهم تخالف أعراف مجتمعاتهم، فأول تمرد يحدث هو التمرد على القناعات الشخصية والثوابت، ثم يتبع ذلك العادات والأعراف، ثم ينتهي الأمر إلى التمرد على الأنظمة والقوانين.

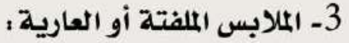


## 2- المظهر السيئ :

الذي يظهر دائماً بمنظر مزر، ولا يهتم بنظافته الشخصية شعره كث، ملابسه متسخة، ألوانها غير متناسقة ولا متجانسة، كأن بينها عداء، كل هذه مؤشرات لانعدام الثقة في النفس، وعدم تقدير الذات.

وعلى العكس من ذلك تماماً الشخص الذي يهتم بهندامه ونظافته الشخصية، فإن هذا الشخص اجتماعي، منفتح على مجتمعه، ومتعاون.



## 3- الملابس الملفتة أو العارية :

ارتداء الملابس الملفتة والبراقة تدل على محاولة جذب الأنظار، وهي مؤشر قوي لعدم الشعور بالأمان والألفة وعدم تلقي الاهتمام اللازم سواء داخل محيط الأسرة أو بيئة العمل ونفس الأمر بالنسبة للملابس العارية التي تلبسها بعض نجمات السينما أو بعض النساء في الأفراح، وكلما زاد معدل هذا الاهتمام زادت الحالة.



## 4- مع الموضة :

الذي يركض وراء الموضة ويتابعها بجدية فإن هذا الشخص لديه شعور بعدم الثقة في النفس وعدم رضا عنها كما أنه يهتم جداً برأي الآخرين فيه، لذلك فإنه يحاول جذب أنظارهم إلى ما يلبس وشغلهم عما في داخله من مشاعر سلبية، إضافة إلى أن الاهتمام الزائد عند الحد بالموضة دليل شعور بالنقص واختلال في مكنون الجوهر. وكلما زاد معدل تقليد أصحاب التقليعات كان ذلك بمثابة الصراخ المتعالي الهادف إلى جذب الاهتمام وتسول النظرات.

وعلى العكس تماماً، عندما يلجأ الشخص إلى لبس ملابس عادية (أو أقل من عادية) فإن هذا مؤشر لخجل وتوارٍ عن الأنظار وعدم الرغبة في لفت الانتباه.



## 5- الشخصية المنظمة :

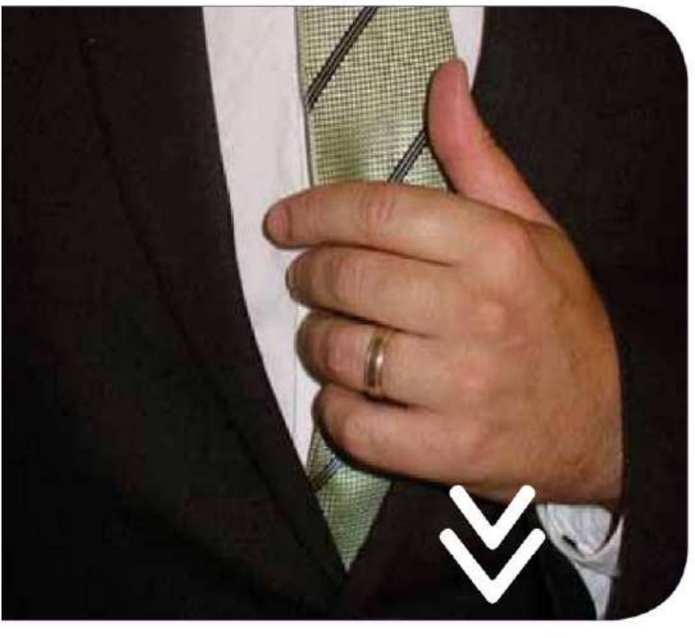


الشخص الذي يلبس ثوباً أنيقاً، مغلق فيه كامل الأزرار، ويرتدي الزي الوطني الكامل، مع ترك أطراف الشماغ أو الغترة مسدلة على الصدر، بعد أن تم كي هذه الملابس باهتمام، ويلبس معها حذاءً رسمياً (وإن كان يرتدي بدلة يلبس معها ربطة عنق)، كل هذه العلامات ستوحي لمن يراها أن صاحب هذا المظهر شخصية منظمة، جادة جداً وأحياناً متحفظة.

## 6- الملابس القديمة :



من يلبس الملابس القديمة والبالية أو ملابساً لا تناسبه مع قدرته على الحصول عليها فإن هذا دليل على أن هذا الشخص ليست لديه المقدرة على معايشة واقعه أو مواكبة عصره، كما أنه لا يهتم برأي الناس فيه ولا يهمه الذوق العام، هذا طبعاً إن لم يكن هذا السلوك سائداً في معظم طبقات المجتمع (كالمجتمعات الريفية) بسبب قلة الإمكانات.



### 7- التأنق المفرط :

هناك حد طبيعي للتأنق، بحيث يحرص الإنسان على نظافة الملابس وترتيبها، والاهتمام بالبدن والشعر، لكن لا يجب أن يتعداه بحيث يسرف المرء في قضاء جل وقته بهذا الأمر على حساب بقية المهام والواجبات، وإلا لعد ذلك من قبيل الإفراط الذي يعكس مدى نقص الثقة في النفس والشعور بعدم الأمان، كذلك هو مؤشر للصلابة وانعدام المرورنة.



### 8- الزي التقليدي :

هناك صنف من الناس يعشق الملابس القديمة، ولا يتأثر بالتغير السريع، يبقى ثابتاً على نفس المظهر الذي عرف به، وإن كانت هناك مرتبة متأخرة في المغيرين فهي له، يعتز بواقعه، هذا النوع محافظ جداً على قيمه وتقاليده، ويصعب إقناعه بأي شيء جديد.



# ملخص

المظهر مرتبط بالجسد، وقد يعكس لك حقائق معينة، وقد يخدعك بسهولة، لأنه كالغلاف الذي يحيط بالأشياء، فقد يكون الغلاف جميلاً ولكنه لا يعكس ما تحته، والعكس بالعكس، لكن هذا لا يمنع أن نهتم بتوفير الحد المقبول من هذا الغلاف حتى يتقبلنا الناس قبولاً حسناً، ولأنه ليس هناك أي تعارض ما بين الداخل والخارج، فقد دعانا الدين للاهتمام بهذا المظهر في شتى مناحي الحياة.

ولكون المظهر متغير وقابل للتبدل المتكرر، فإن له أهميته في إعطاء صورة عن بعض شؤون الناس وحياتهم، ويمكن من خلاله قراءة كثير من الأوضاع العامة لهم والخاصة، سواء من خلال ملابسهم أو بعض التصرفات المتعلقة باللبس أو بما يستخدمون من عطور وطريقة استخدامهم أيضا تعكس بعض الأحوال والخفايا.





# الفصل السادس
# الأصوات غير اللفظية

# Non-verbal sounds

ذكرنا في فصل سابق أن من بين أدوات التأثير والاتصال الأصوات والتعبيرات غير اللفظية، وأشرنا إلى أن الكلام اللفظي لم يصل إلى نصف التأثير على أفضل النتائج التي توصلت إليها دراسات متخصصة.

والأصوات غير اللفظية تشمل نبرات الصوت سواء بالارتفاع والانخفاض أو السرعة والبطء، الضحك، البكاء الهمهمة، التمتمة، النحنحة، الصفير، والصراخ ... الخ.

## أهمية نبرات الصوت:

لا أظننا بحاجة إلى مجهود في بيان أهمية نبرات الصوت في عملية الاتصال، فأكاد أجزم أنه قد مر بك ذات مرة أن استمعت إلى محاضرة في شريط ثم أحسست أن هذا الصوت يشعرك بالضيق، وأن أسلوب هذا الملقي بالنسبة لك استفزازياً جداً بصوته المرتفع، لدرجة أنك تعتقد أنه يصرخ في وجهك، أو أنه يتشاجر مع أحد، وتود لو تلقي بهذا الشريط في أقرب حاوية للمهملات ولا تعرف سبباً لهذا الكره، ولا مبرراً للنفور من هذا الإنسان، أيضاً في المقابل هناك من يكره ذا الصوت المنخفض، ويرى أنه يحادث نفسه فتجد المستمع يرفع صوت جهاز التسجيل لأقصى حد لعله يسمع هذا الهمس، وصنف ثالث يكره الذي يتحدث بأسلوب سردي متصل وبنبرة واحدة، وكأنه يقرأ من كتاب ويتساءل وتتساءل يا ترى ما السبب؟! ولماذا هذا الاختلاف؟ هل هو بسبب اختلاف الأذواق أم أن هناك سبب آخر؟.

في الواقع مسألة اختلاف الأذواق لها دور كبير في العملية فهناك من يحب الصوت المنخفض وهناك من يفضل المرتفع وهناك من يريده بين وبين، وفن الإلقاء يكون بإرضاء كافة الأذواق، فكما رأينا كل فئة من الناس لهم أسلوب مختلف فما الذي سيحدث إذا نوعنا في الأسلوب، بمعنى تحكمنا بدرجة الصوت، مرة بالارتفاع ومرة بالانخفاض، وباقي الكلام بأسلوب عادي يتوسط ما بين الاثنين.

## الأنظمة التمثيلية:

لو كتبت لمجموعة من الطلبة كلمة غابة، وطلبت أن يكتب كل طالب ما توحي به له هذه الكلمة، ستجدهم قد انقسموا على أنفسهم إلى ثلاث مجموعات:

1- المجموعة الأولى تبدأ تتصور منظر الأشجار المتشابكة وألوانها الخضراء، والعصافير الطائرة، والحيوانات الكاسرة تطارد فرائسها.

2- المجموعة الثانية ستتخيل حفيف الأشجار عندما يمر وسطها الهواء، وزقزقة العصافير، وصراخ القرود، وزئير الأسود، وفحيح الأفاعي.

3- المجموعة الثالثة تتخيل مشاعر الانشراح والبهجة عندما يرى الإنسان سحر الطبيعة العذراء، ومشاعر الرهبة والخوف من الأخطار المحدقة بمن يدخل هذا العالم.



والسبب في هذا الاختلاف هو أن الناس ينقسمون إلى ثلاثة أصناف من حيث التأثر والتأثير، هذا ما بينته الدراسات الحديثة، ولكل صنف نمط مختلف في الأداء والاستقبال. لذلك فإن الرسائل يجب أن يراعى فيها هذا الاختلاف وهذا التباين حتى يحصل الأثر المرجو.

## أولاً - النمط البصري :

وهو النمط الذي يستقبل المعلومات على هيئة صور يلتقطها بالبصر، فيحول كل المعلومات حوله إلى صور ليسهل عليه استرجاعها، أي أنه يسترجعها بصورة بصرية، وهو نمط يميل إلى القوة والخشونة ويمتاز بدقة الملاحظة فيما يخص الأجسام والألوان، إذ يستطيع أن يميز بين الألوان أكثر من بقية الأنماط . كما أن كلامه يتضمن على مفردات ذات دلالات بصرية (مثل: رأيت، شاهدت، وقعت عيناي، أنظر تصور، قريب، بعيد، أبيض، أحمر، أزرق، مثلث، مربع فسيح، ضيق، مرتفع، منخفض، بارز، غائر، كبير، صغير طويل، قصير

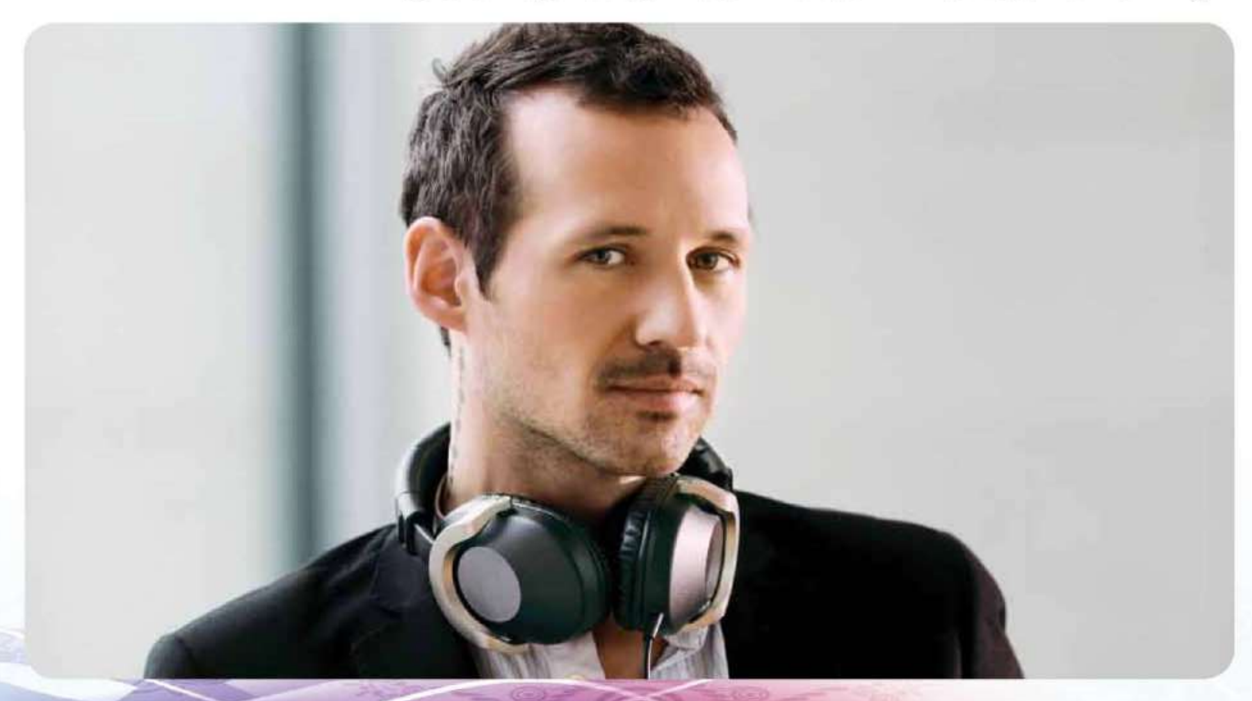


ويتسم صاحب النمط البصري بأنه يتحرك بسرعة وقوة وحركة يده قد تصل إلى مستوى رأسه، ويتنفس من أعلى الصدر، لذلك فإن كلامه يمتاز بالسرعة، ونبرة صوته دوماً مرتفعة ، ولو جربت لوجدت أنه ليس من السهل أن تتنفس بسرعة وتتكلم ببطء وبصوت مرتفع في نفس الوقت، أو أن تتنفس ببطء وتتكلم بسرعة وصوت منخفض في نفس الوقت، كما أن من بين سمات صاحب النمط البصري الوقوف بطريقة مستقيمة، فالظهر عنده منتصب، والرأس مرتفع والنظر مستقيم، أو إلى أعلى، وإن كان يحاول الإحاطة بكل ما حوله من صور ومناظر. وهذا النمط يعتمد بشكل أساسي على لغة الجسد فتأثيرها فيه قوي جداً ،وقد يلجأ لرسم الصور الذهنية لكي يتمكن من الحفظ.

## ثانياً - النمط السمعي :

وهو النمط الذي يغلب عليه استخدام الأذن والسماع في استقبال المعلومات، وبصره يكون مركزاً في المنتصف (باتجاه الأمام) ،يتكلم بصوت معتدل وبسرعة متوسطة، لأنه يتنفس من منتصف الصدر، يقف باعتدال، وعند الحديث إليه يميل بعض الشيء، لأنه يعتمد على السمع، حساس جداً تجاه ما يسمعه، ويستطيع التمييز ما بين الأصوات بشكل جيد.

وأصحاب هذا النمط يفضلون مستوى الصوت المتوسط وأسلوبهم يرتكز على الكلمات المدركة بالسمع مثل : (سمعت، وقع في أذني، قال لي ، صدر صوت من، اسمع، قلت له، صاخب، مزعج .. الخ). ويفضل هذا الصنف أن تكون المسافات التي تفصل ما بينه وبين من أمامه قريبة جداً حتى يستطيع أن يسمع بشكل أوضح.





## ثالثاً - النمط الحسي :

وهو النمط الذي يعتمد تلقي المعلومات على المشاعر والأحاسيس، يتنفس بعمق وبطء من أسفل الصدر، ويفضل الصوت البطيء المنخفض، مع التركيز على الكلمات التي يغلب عليها الحس والشعور، مثل: (أحسست، شعرت سعدت بمشاعر فلان، أحببت، أفضل، أكره، استمتع، جميل قبيح، ناعم، صدمة، عبق، عبير، فرح، حزن،... الخ)، صوته هادئ جداً، نظره غالباً يكون موجهاً إلى الأسفل، وكتفاه منحنيان إلى الداخل، ومن النادر جداً أن تصل يداه إلى منطقة الصدر أثناء الكلام، يعطي اهتماما أكبر للمشاعر والأحاسيس عن الأصوات والصور، قراراته مبنية على أحاسيسه ومشاعره لذلك فمن الممكن أن يؤثر الآخرون على أحاسيسه وبالتالي على قراراته.

## نظامك التمثيلي:

من خلال الإجابة على الأسئلة في الجدول التالي تستطيع تحديد نمطك التمثيلي، فإن كان أغلب الاختيارات (أ) فإن نمطك بصري، و(ب) سمعي ، أما (ج) فنمط حسي.

| | | (أ) | (ب) | (جـ) |
|---|---|---|---|---|
| 1 | التنفس عندك | سريعاً ومن أعلى الصدر | معتدلاً ومن وسط الصدر | بطيئاً ومن أسفل الصدر |
| 2 | أسلوب الكلام | سرعة وصوت مرتفع | باعتدال وصوت متوسط | ببطء وصوت منخفض |
| 3 | حركة اليدين عند الكلام | أعلى من الرأس | أعلى من الصدر | أدنى من الصدر |
| 4 | حركة الخطوات في المشي | سريعة وقوية | معتدلة | بطيئة |
| 5 | البصر غالباً يكون | مرفوعاً | مستقيماً | أنظر إلى الأسفل |
| 6 | عند التعلم | أحب الشرح المصور | أحب الشرح بالصوت أو بالصوت والصورة | لا تهم الوسيلة |
| 7 | عندما أقرأ | أتخيل صور ومناظر | أقرأ بصوت مرتفع | أتابع السطور بإصبعي |
| 8 | عند التركيز يشتتني | الفوضى في المكان | الضوضاء والإزعاج | عدم الشعور بالراحة |
| 9 | عند محاولة تذكر شخص ما | أتخيل صورة وجهه | أسعى لتذكر اسمه | أحاول تذكر الموقف الذي جمعني فيه |
| 10 | المواد المرئية المفضلة هي | أفلام الإثارة والمغامرات | المسرحيات وبرامج الحوار | الأفلام العاطفية |
| 11 | على شاطئ البحر | يجذبني منظر البحر | يجذبني صوت الموج | أحس بالراحة والانشراح |
| 21 | عند النوم أفضل | الظلام الدامس | الهدوء التام | الفراش المريح |

## الحل الأمثل:

يجب أن ندرك حقيقة مهمة وهي أنه لا يوجد من الناحية العملية وسيلة نعرف فيها النمط التمثيلي للحضور إلا بإجراء اختبار، وهذا ليس ممكناً في كل وقت، لذلك سيكون الأمر افتراضياً، إذ من الممكن أن يكون جل الجمهور بصريين وحتى وإن افترضنا أن النسبة متساوية (ثلاثة أثلاث) فليس من الحكمة ولا المنطق أن نركز على ثلث الحضور ونهمل الثلثين. إذاً ما المخرج؟

الوسيلة الأفضل هي التنويع في أسلوب الإلقاء أثناء الحديث، بحيث يتم التركيز على حركة الجسد أثناء الكلام وتغيير نبرات الصوت بالرفع والخفض والتوسط بين الاثنين كذلك يجب التحكم بالسرعة والبطء أثناء الكلام مع التنويع بالألفاظ بإدخال الألفاظ البصرية والسمعية والحسية قدر الإمكان، ومحاولة التقيد بعلامات الترقيم، إذ يجب أن يكون لها أثراً في كلامنا، مع تمييز الجمل الخبرية عن الاستفهامية.

فلو عبرنا - مثلاً - عن رفع الصوت بحجم الخط، لإبراز نبرة الصوت في حالتي الخبر والاستفهام في الجملة

# جاء خالد من مكة ..

سنجد أنه : 1- في حالة الخبر يكون الصوت تنازلياً والارتفاع من الأول ثم يتناقص شيئاً فشيئاً:

# جاء خالد من مكة ..

2- في حالة الاستفهام يكون الصوت متصاعداً والارتفاع في الأخير حيث يبدأ الصوت منخفضاً ثم يتصاعد شيئاً فشيئاً:

وهناك أكثر من طريقة يمكن إتباعها في تغيير نبرات الصوت، فمثلاً هناك طريقة وضع الخطوط، وتتم بوضع خطين تحت الكلمات المهمة التي يجب أن نضغط عليها ونرفع فيها أصواتنا، وخط تحت التي نخفض فيها الصوت، أما البقية

فتبقى بدون خطوط، حيث يكون الكلام فيها بأسلوب متوسط (طبيعي)، وهناك طريقة أخرى وهي طريقة التكبير - كما وضحنا بالأمثلة السابقة - بحيث يدل على الكلمات التي تحتاج إلى رفع للصوت، والكلمات التي يتم التوسط فيها والكلمات التي ينخفض فيها الصوت، وفي اعتقادي أن هذه الطريقة أفضل وأوضح من وضع الخطوط.

قد يكون الأمر في بداية الأمر فيه بعض الصعوبة، لكنه يبقى مهارة يمكن تعلمها بالممارسة والتكرار حتى تكتسب وتتقن فيصبح من السهل على الإنسان التحكم بصوته حتى بالارتجال.

وحتى يمكن التأكد من إتقان هذه المهارة يفضل تسجيل الصوت في كل محاولة والاستماع إليه مرة أخرى من جهاز التسجيل لمعرفة مدى تأثير النص على السامع، وتكرر هذه العملية عدة مرات حتى يحفظ الأسلوب كما تحفظ الكلمات.



## فوائد تغيير نبرات الصوت:

### 1- نقل المشاعر والانفعالات :

ففي كثير من الأحيان تعكس نبرة الصوت عواطفنا، فالجمل التي تتضمن قسوة أو أهمية أو تحذير أو تنبيه تأخذ نبرة مرتفعة ويجب أن تتوافق معها الملامح بالجدية .. بينما الجمل التي تتعلق بالمشاعر أو اللطف أو الحنان أو الحزن فإنها تأتي بصوت لطيف خفيف.

### 2- إيضاح علامات الترقيم:

وعلامات الترقيم لها فوائد قد يتغير مع الإخلال فيها المعنى ويصبح للكلام معنى غير المقصود. فمثلاً الجملة: أرجوك، لا. أريدك أن تكتب هذا. فلو أزيلت النقطة التي بعد (لا) لأصبح المعنى نهي عن الكتابة.



### 3- الحفاظ على المعنى الحقيقي للكلام :

فالجملة يتغير معناها في كل شكل من أشكال النبرات. أنظر إلى المثال التالي (أنا لا يمكن أقول إنك غبي) ، لاحظ كيف يتغير معناها الحقيقي في كل موضع يرتفع فيه الصوت عند أحد الكلمات، لدرجة أنها يمكن أن تصبح ذات معنى سيئ جداً عند رفع الصوت في كلمة (أقول) أو (إنك) أو (غبي).

### 4- التركيز على النقاط المهمة :

فالكلام إذا كان يأتي مسروداً وعلى نمط واحد ونسق متصل بدون توقف لن يحظى بالاهتمام ولن يستفاد منه.

### 5- تبديد مشاعر الملل :

تغيير الصوت ينبه المستمع ويجعله متابعاً للمتكلم ويبدد عنه مشاعر الملل التي قد تتولد لديه من السرد المتصل، فأروع القصص وأكثرها تشويقاً لو ألقيت بأسلوب سيئ ستصبح بلا قيمة وستفقد التشويق والإثارة.

### 6- إرضاء كافة الأذواق :

وقد عرضنا آنفاً الأنماط الثلاثة (السمعية – البصرية – الحسية) ، حيث أن لكل منهم – كما رأينا – أسلوب مختلف عن الآخر في استقباله للرسائل والكلام لا يرتاح إلى سواه وبالتالي التنويع في الأداء يجذب كل منهم بالشكل الذي يشعر معه أن هذا هو ما يريد، فالأسلوب يشبه التخصص، فالإنسان الذي يجد ما يهمه في محاضرة أو تناسب تخصصه سوف يحضرها ويستفيد منها.

## الأصوات السلبية :

هناك الكثير من الأصوات السلبية التي تخرج عنوة من بعض الأشخاص عند قيامهم بالإلقاء ، وهذه الأصوات تعكس انفعالات معينة وتؤدي إلى آثار سلبية، وسنستعرض أهم هذه الأصوات السلبية.

1- **البحة :** هي اختفاء الصوت أو بعض منه بسبب جفاف الحلق، وهو مؤشر يعكس حالة التوتر الشديد التي يعاني منها المتكلم.

2- **النحنحة :** وهي صوت يصدر من الحلق يدفع من الجوف، وهو إن كثر أثناء الإلقاء دل على نقص الثقة بالنفس، عند حدوث مؤثر كسؤال محرج، أو نسيان أمر مهم ، أو رؤية شيء يوجب التوتر، وتعتبر النحنحة بمثابة محاولة استعادة الهدوء النفسي والثقة من جديد.

3- **المد الزائد:** هناك صوت يشبه المد يخرج أثناء الكلام بين الكلمة والأخرى أو الجملة والأخرى بهذه الهيئة (آآآآآآآآآآآآآ) وهو محاولة التقاط الأفكار المتناثرة، أو لتذكر كلمة مناسبة، أو معلومة نسيت، وعلى العموم هو مؤشر سلبي يدل على عدم الثقة أو عدم التحضير الجيد، لذلك يحسن التخلص منه إما بالممارسة والتدرب، أو الاستعاضة عنه بالوقفات.

4- **التثاؤب:** فتح الفم لإخراج ثاني أكسيد الكربون واستبداله بالأوكسجين، هذا هو تفسيره العلمي، لكن الناس لا تفسره على هذا النحو، بل إما يكون لكسل وخمول، أو ملل وسأم، والمصيبة أن هذا الإحساس ينتقل بالعدوى، فإذا تثاءب واحد في مجال سيتبعه – في الغالب – تثاؤب جل من في ذلك المجال خصوصاً إذا كان التثاؤب بصوت عال.

5- **العوارض الصحية :** أحياناً تفاجأ بأن أحد المذيعين بدأ يلقي وقد تغير صوته وذهبت فصاحته، فيصبح الميم عنده باءً، هذه الحالة يجب أن يتوقف معها عن الإلقاء إلا إن كانت هناك ضرورة ملحة، ولم يكن من يقوم بهذه المهمة سوى ذلك الشخص المريض. نفس الوضع ينطبق على حالات العطاس المستمر، أو السعال المتكرر والمتواصل، كل هذه العوارض يجب أن تكون سبباً للتوقف عن الإلقاء.

6- **الاستهجان:** عندما يضيع لاعب هجمة، أو ضربة جزاء، أو يعلن أحد المسئولين قراراً يثير الغضب فإن أول ردة فعل هي إصدار أصوات جماعية تدل على الاستهجان، وهذا يحدث في حالات التجمعات الجماهيرية التي لا يمكن فيها الاتصال المباشر، أو إيصال الاعتراض مباشرة إلى الشخص المعني إما لبعد المسافة الفاصلة بينه وبين الجماهير (كالملاعب مثلاً) أو لعدم وجود لغة تفاهم بين المعني والجماهير.

7- **التمتمة:** ويقصد بها الكلام مع النفس بكلام غير مفهوم، وهو في الغالب تعبير تلقائي يحدث عند الشعور بالضيق أو الغضب أو الاشمئزاز من أحد الجالسين، مع عدم الرغبة في إعلان ذلك، كأن يقوم أحدهم بحركة تثير الاشمئزاز، فيعبر أحد الحاضرين عن اشمئزازه بكلام غير مفهوم ولا مسموع حتى لأقرب الناس منه، وهي من الأصوات ذات الأثر السلبي.

## الأصوات الإيجابية:

كما أن هناك أصوات سلبية، توجد أخرى ذات مدلول إيجابي، منها ما يدل على التشجيع، ومنها ما يستخدم للإعجاب.

1- صوت الصفير: وهو صوت يصدر من بين الشفتين ولا أظنه بحاجة إلى شرح أو توضيح، فالصفير دليل إعجاب شديد وانبهار، فعندما يريك أحد أصدقائك المقربين عملاً مميزاً فإنك تجد نفسك تطلق تصفيرة قوية تتناسب مع قوة الانبهار بذلك الإنجاز، كذلك إعجاب الرجل بأناقة زوجته تجبره على إطلاق نفس صوت الصفير، وبالطبع هذا الصوت يغنيك عن الكثير من الكلام والتعبيرات التي قد لا تفي بالغرض، وقد يكون التصفير للتنبيه في بعض الأحيان، وقد يوحي أحياناً أخرى بالغرور والتعالي عندما يكون صاحبها ماشياً ورأسه مرفوعاً والصفير متصلاً، وأحياناً يكون الصفير للنداء.

2- التصفيق: التصفيق قد يكون على سبيل المجاملة إذا كان لا تصاحبه حرارة، وقد يكون دليل على الإعجاب والتشجيع إذا كان حاراً، وقد يستخدم التصفيق للاستدعاء خاصة لخدم المنازل أو المطاعم والفنادق.

3- هتاف التشجيع: معظم الهتاف ليس لغة منطوقة، بل صوت يوحي بالرضا والحث على بذل المزيد، ويرتبط بحركة رفع الذراعين إلى الأعلى، وفي الغالب أصوات الهتاف واحدة ولا تحتاج إلى لغة تفاهم وسيطة.

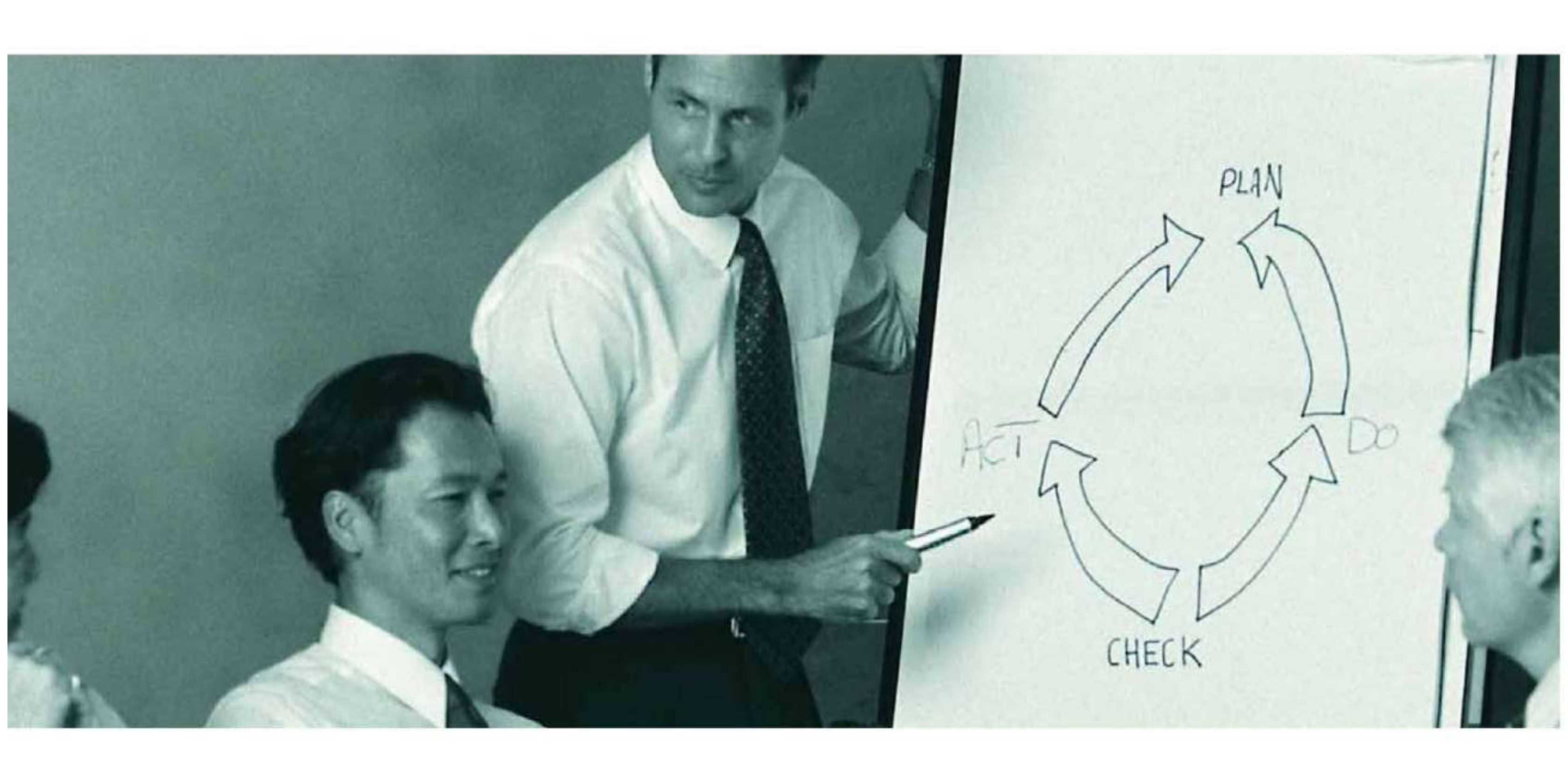


# ملخص

لكل مستوى من مستويات الصوت فئة تفضله، ويرتبط ذلك بالأنماط التمثيلية، فأصحاب النمط البصري يفضلون الكلام السريع والأصوات المرتفعة، خصوصاً إذا ارتبط ذلك بتصوير وتمثيل، بينما فئة النمط السمعي يريحهم الكلام المعتدل صوتاً وسرعة مع حركة جسدية مناسبة، ويجذبهم التغيير بالسرعة ومستوى الصوت، أما من ينتمي إلى النمط الحسي فيجذبه الصوت المنخفض الذي يتحدث عن المشاعر.

والأصوات غير اللفظية تنقسم إلى قسمين، أصوات ذات مدلول سلبي، وأخرى لها دلالة إيجابية، وأوضحنا هذين الصنفين وأثرها على المتلقي.






## الفصل السابع

# مــهــارات الإلــقــاء

## Recitation Skills

لا شك أن هناك من حباهم الله بالقبول والموهبة والمقدرة الفطرية على الإلقاء المتميز وامتلاك كثير من مقوماته، فعلى سبيل المثال نجد أن الممثلين الكوميديين أحدهم يتكلم بكلام عادي لكنك تجد نفسك تضحك، هؤلاء لا يضحكوننا بطريقة الكلام فقط، لكن بتوظيفهم لحركات أجسادهم وتعبيرات وجوههم بشكل جيد.

لكن في المقابل هناك مهارات يمكن أن تكتسب وتعطي نفس الأثر تقريباً، بل حتى من لديه الموهبة في الإلقاء يجب عليه أن يتعرف على بعض الجوانب الإيجابية في هذا المجال ويتبعها لتزيده نجاحاً فوق نجاحه، وجوانب سلبية يجب عليه أن يتجنبها حتى يزداد تألقاً، ومن ذلك لغة الجسد.



## مناسبات وأوضاع الإلقاء:

مناسبات الإلقاء كثيرة ومتنوعة، وكل مناسبة لها أسلوب في الإلقاء ووضعيات معينة، فهناك إلقاء يتطلب الوقوف خلف منصة كالاحتفالات الرسمية والمؤتمرات الصحافية وهناك إلقاء يتطلب الوقوف مباشرة أمام الجمهور كالمحاضرات والدورات التدريبية، فيما هناك إلقاء رسمي يمكن أداؤه جالساً مثل الاجتماعات والندوات والاحتفالات الرسمية، أيضاً هناك جلسات ودية يمكن الكلام فيها جالساً سواء كانت هذه الجلسات عامة أم خاصة.

## مقومات جودة الإلقاء:

### أولاً: مرحلة تكوين المادة العلمية:

**1- دراسة الجمهور:**

إن معرفتك لجمهورك ومحاولة فهمهم ودراسة اهتماماتهم ومعرفة تفضيلاتهم وأفضل وسيلة للوصول إلى قلوبهم من أهم الخطوات، فلكل سن اهتماماته وأسلوب حياته المختلف، كما أن لكل فئة وظيفية أسلوب تعامل مستقل ومختلف، كذلك المستوى الثقافي والتعليمي يحتاج إلى اهتمام هو الآخر عند إعداد المادة وهو – في الغالب – الذي يحدد مدى اهتمامهم بالموضوع.

**2- التحضير الجيد:**

هناك قاعدة تقول: «كل ساعة إلقاء تحتاج إلى عشر ساعات من التحضير والإعداد» فجمع المادة العلمية والاعتماد على الكثير من المصادر الموثقة يمنح الموضوع قوة، وقوته تكسب كاتبه الثقة، وتضمن له انجذاب ومتابعة المستمعين، كذلك الحرص على قلة الأغلاط الإملائية، ولا تحرص كثيراً على الارتجال ما لم يكن لديك الثراء المعلوماتي الكافي في المجال الذي سترتجل فيه، لكن – بدلاً من ذلك – يمكنك أن تقوم بقراءة ما كتبته جيداً أكثر من مرة، ثم تقوم بوضعه على شكل نقاط رئيسة تساعدك على اختزال المعلومات.

**3- المقدمة المشوقة:**

كلما كانت المقدمة جيدة ومشوقة ستصبح بمثابة تذكرة المرور إلى قلوب وأذهان المستمعين، ولذلك يوصى بالابتعاد عن الجمل السلبية التي يعتقد البعض بأنها من التواضع، مثل : لست بارعاً في هذا المجال أعلم أنكم أفضل مني في هذا المجال .. وغيرها، فإنها ستقلل من ثقة الجمهور بالملقي وتجعلهم يتحفزون لتصيد أخطائه وزلاته، ويتحولون من مركز المتلقي المستفيد، إلى مركز الناقد المقيّم. وهناك الكثير من الأساليب للمقدمات الناجحة وأنا شخصياً أميل إلى أن البدء بقصة قصيرة هادفة أفضل وأقوى وأكثر تشويقاً وقدرة على الجذب.

وقد وجدت كثيراً من الناجحين في مجال تطوير الذات يعتمدون على الأسلوب القصصي بشكل أساسي

في إيصال أفكارهم، ولا شك أن القرآن سبقهم إلى ذلك في اعتماده على الأسلوب القصصي.

**4- التنويع في الأنماط:**

تعرفنا في الفصل السابق إلى أن الجمهور ينقسم إلى ثلاثة أنظمة تمثيلية، نظام تمثيلي بصري ونظام سمعي وثالث حسي، وعرفنا أيضاً أن لكل منهم أسلوب ونبرة مختلفة، كما أن له كلمات تجذبه دون سواها فالبصريون يحبون الحديث عن الكلمات البصرية مثل: شاهدت، الألوان، الأشكال، والمسافات، كما يجذبهم استخدام لغة البدن بشكل جيد.

فيما يحب السمعي الكلمات السمعية مثل: سمعت قيل لي، روي لي، ويجذبهم الصوت الجهوري. أما الحسي فيحب الحديث عن الأحاسيس والمشاعر: كأحس، وأشعر، ويحبون الصوت المنخفض، وقد فصلنا ذلك سابقاً في أحد الفصول. وفي الحقيقة أن التركيز على نمط واحد يفقدك ثلث جمهورك على الأقل، لذلك فمن الجيد أن يشتمل الموضوع على تشكيلة من هذه الكلمات.

**5- التقسيم الموضوعي للأفكار:**

فمن الجيد أن يتم تقسيم الموضوع إلى نقاط وعناصر وتغطية كل نقطة التغطية الجيدة، وإعطائها حقها من البحث والتقصي وجمع المعلومات، وتقويتها بالأدلة والبراهين والنتائج العلمية (إن وجدت)، هذا طبعاً مع البعد عن الإسهاب والتفصيل الممل أو الإيجاز المخل، فكلاهما يؤدي نتائج سلبية لا تخدم الموضوع.

**6- الاهتمام بعلامات الترقيم:**

فعلامات الترقيم هي التي تحدد ما يزيد عن 60% من الوقفات والسكتات، وتتحكم بنبرات الصوت وهي التي تحدد مدة الوقف، كما أنها تفرق ما بين الجمل الخبرية والاستفهامية.

**7- الابتعاد عن التكرار:**

فالتكرار لجمل أو معلومات يفقد الموضوع أهميته ويصيب السامع بالملل.

**8- الابتعاد عن كلمات الشك:**

التركيز بكثرة على كلمات الشك وعدم الثقة مثل: أعتقد، أظن، في اعتقادي، واحتمال، تزعزع مستوى الثقة لدى المتلقي في المادة التي تقدمها والتي جاؤوا أصلاً ليجدوا عندك ما يبحثون عنه، وإذا بهم يجدون معلوماتك ليست أكيدة ولا موثقة.



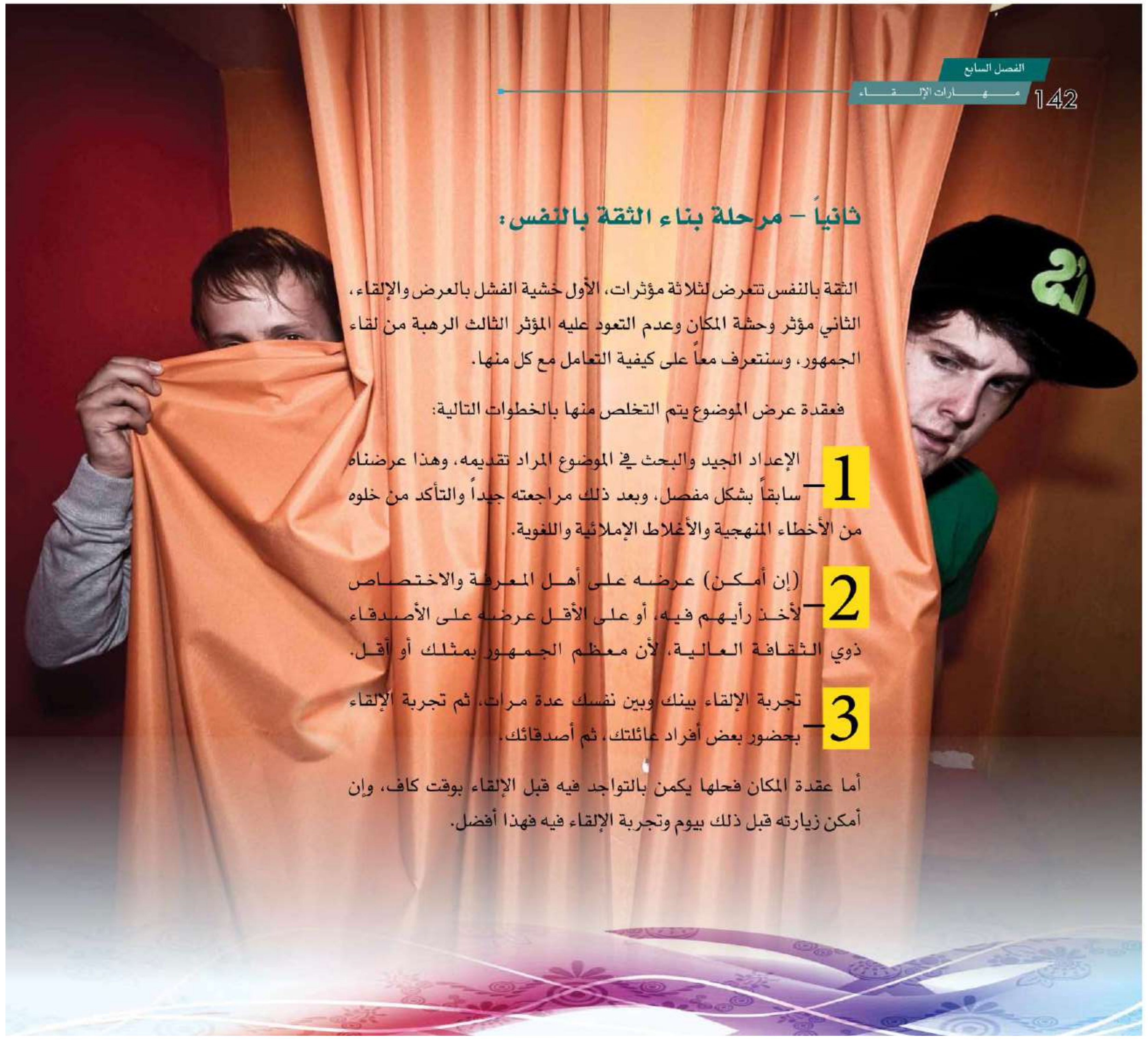


### 9- التبسط في الأسلوب:

هناك من يظن أن الموضوع لا يكون جيداً ولا مقبولاً إلا إن رصع بألوان البديع، واختير غرائب الكلم والألفاظ، أو استخدام الأسماء والمصطلحات الغريبة أو إدخال ألفاظ أجنبية ليست تعريفات علمية فقط لإبراز المخزون الثقافي والمعرفي لدى الملقي، كل هذا سينعكس سلباً على المادة التي يقدمها، فالبعض سيحس بأنه لا يفهم هذا الأسلوب، وبالتالي سيقوم ويبحث عن مصادر أفضل لتلقي المعلومة التي تقدمها والبعض الآخر سينشغل في تفسير معاني هذه المصطلحات التي استخدمتها،وفريق سينسى المحاضر ومحاضرته.

### 10- ختامها مسك :

حاول أن تكون إما تلخيصاً للموضوع، أو تذكير بأهم النقاط التي ذكرتها، وإن كان بالإمكان أن تختم بقصة مشوقة تتضمن النقاط التي تحدثت عنها فذلك هو الأفضل.



## ثانياً - مرحلة بناء الثقة بالنفس:

الثقة بالنفس تتعرض لثلاثة مؤثرات، الأول خشية الفشل بالعرض والإلقاء، الثاني مؤثر وحشة المكان وعدم التعود عليه المؤثر الثالث الرهبة من لقاء الجمهور، وسنتعرف معاً على كيفية التعامل مع كل منها.

فعقدة عرض الموضوع يتم التخلص منها بالخطوات التالية:

1- الإعداد الجيد والبحث في الموضوع المراد تقديمه، وهذا عرضناه سابقاً بشكل مفصل، وبعد ذلك مراجعته جيداً والتأكد من خلوه من الأخطاء المنهجية والأغلاط الإملائية واللغوية.

2- (إن أمكن) عرضه على أهل المعرفة والاختصاص لأخذ رأيهم فيه، أو على الأقل عرضه على الأصدقاء ذوي الثقافة العالية، لأن معظم الجمهور بمثلك أو أقل.

3- تجربة الإلقاء بينك وبين نفسك عدة مرات، ثم تجربة الإلقاء بحضور بعض أفراد عائلتك، ثم أصدقائك.

أما عقدة المكان فحلها يكمن بالتواجد فيه قبل الإلقاء بوقت كاف، وإن أمكن زيارته قبل ذلك بيوم وتجربة الإلقاء فيه فهذا أفضل.





أما المؤثر الثالث (الرهبة من الجمهور) فيعتبر معضلة المعضلات لدى جميع الملقين مهما اشتدت حصافتهم وكبرت خبرتهم، لا بد من رهبة الدقيقة الأولى، لكن الخبرة جعلتهم يتجاوزونها بسرعة فائقة، ويحولون هذا الرهبة من عائق إلى دافع لهم نحو الإبداع، أنت تسأل : كيف أتخلص أنا من هذا الشعور؟

المسألة سهلة ويسيرة، إذا كنت تستطيع أن تصل وتلتقي بأحد من جمهورك فهذا يكسبك بعض مشاعر الألفة، أيضاً بالابتسامة تستطيع أن تلج إلى قلوب الموجودين، وكأنك قد أنشأت عقد مودة بينك وبينهم، فالإنسان البشوش قد جعل الله له قبولاً، لذلك فقد أوصانا الرسول صلى الله عليه وسلم بأن يلقى بعضنا بعضاً ببشاشة، أيضاً توزيع النظرات ما بين الموجودين، فإن كنت تخشى نظراتهم فارفع نظرك من عيونهم إلى رؤوسهم أو اخفضه إلى أنوفهم، وإن وجدت في ذلك بعض الصعوبة فقسِّم مكان الجمهور إلى مناطق نقل نظرك بينها، أو تخيل أن هناك غزال يقفز فوق أكتاف الموجودين وبالمناسبة هذه التجربة يوصي بها كثير من خبراء الإلقاء، وعلى العموم الهدف من ذلك كله أن لا يتركز نظرك في منطقة بعينها، لأنك لو ركزت نظرك في منطقة واحدة فقدت الاتصال والود مع بقية الموجودين، فالكل يعلم أن النظر يعني الإقبال، ومن يحظى بالنظر يحظى بالاهتمام.

## ثالثاً – مرحلة الإلقاء:

### 1- وضع الدخول:

يجب أن تتخلص من أي مشاعر سلبية سواء كانت خوف أو خجل، فالجمهور بشر مثلك، ويجب أن يكون لديك شعور إيجابي، كرره في نفسك، أنا نفسك، أنا سأنجح، أنا واثق من نفسي أنا معلوماتي مكتملة، هذا الإيحاء النفسي ثبتت جدواه في تبديل المشاعر السلبية بإيجابية كما تتبدل الملابس، واحرص أن يكون دخولك ومشيتك فيها الكثير من الثقة، رأسك مرفوع باعتدال، خطواتك لا سريعة ولا بطيئة، وعليك ببسط الوجه، بمعنى عدم التجهم وطرد أي مشاعر للقلق أو التوتر.



### 2- التسمية والسلام والابتسام:

كل كلام لا يبدأ باسم الله فهو أبتر، لذلك فمن الخير لك أن تستهل أمرك بذكر الله ليطمئن قلبك، ثم ابدأ الحضور بالسلام، وأنت مبتسم، وتنفس بعمق وبطء، فأول 120 ثانية هي التي تحدد وترسم علاقتك بمن أمامك، والابتسامة لها مفعول السحر عليك وعليهم، فهي تمنحهم الارتياح لك، ومن ثم القبول وهذا الشعور سينتقل منهم لك ليمنحك الثقة.

### 3- إعلان الود:

تماسك الكفين – وليس الأصابع – (شكل 1-7) يدل على إظهار المودة للآخرين وأيضاً قوة الاهتمام، لذلك فمن الملاحظ أن جميع الساسة وخبراء الإلقاء ومدربيه يستهلون لقاءاتهم بهذه الحركة.

## 4-حاول أن تبدأ بسؤال :

إذا كان الموقف يسمح أن تبدأ جمهورك بسؤال عما لديهم من أفكار ومعلومات حول الموضوع الذي ستطرحه؛ فافعل، فإن هذا سيمنحك قوة هائلة ويزودك بالثقة التي تحتاجها لاستكمال محاضرتك بكل أريحية لأنه يجنبك اللحظات الحرجة الأولى، كما أنه يوحي للآخرين بتمكنك من المادة العلمية التي ستلقيها هذا غير أن أسلوب التساؤل يبعث النشاط في المتلقي ويبدد أي إحساس بالخمول والكسل أو الشرود الذهني لدى الحضور، وفوق ذلك كله يجعلك تشعر بأنك المتحكم بالموقف توافق المصيب وتصحح للمخطئ، كما أنه يحول المتلقي من موقف الناقد إلى موقف المتلقي المسئول والمطالب بالإجابة، مما يزيد من جرعة الثقة لديك.



## 5- ارتجل .. ولكن:

وقعت قصة عايشت فصولها بنفسي، ففي أحد الأيام – وبعد فراغنا من صلاة المغرب – قام شاب عشريني واستأذن من الإمام لإلقاء موعظة قصيرة على جماعة المسجد، فبدأ بتفحص جهاز مكبر الصوت بيده، ثم وقف واضعاً يديه على منطقة أسفل الحزام، وبدا لنا مرتجفاً هائباً الموقف، ثم بدأ موعظته التي لم نعرف لها بداية من نهاية، وكان من شدة ارتباكه لا يكاد يحرك عينيه حتى لا تلتقي بعين أحد ومما زاد الأمر سوءاً خروج عدد من المصلين وهو يتكلم، فكانت كلمته غير مكتملة، وليس لها هدف معين، مجرد كلام مرصوص، وواضح عدم تحضيره المسبق.

لذا فإن الارتجال مطلوب، لكن يجب أن يسبقه إعداد كاف، وإلمام كامل بجميع جوانب الموضوع الذي سيتم التحدث فيه.

## 6- عليك بالوقفات:

من الأمور المهمة التي سبق وأكدنا عليها التغيير في نبرة الصوت، والضغط على الكلمات المهمة لبيان أهميتها وأيضاً لتبديد مشاعر الملل التي قد تتملك الأعضاء نتيجة الإلقاء السردي على وتيرة واحدة، وقالت العرب قديماً: الفصاحة في الوقفات.

وقد أعجبتني طريقة ذكرها أستاذنا الدكتور/ طارق بن محمد السويدان – وفقه الله – في كتابه الرائع (فن الإلقاء الرائع) وذلك بتحديد مواضع الوقفات من خلال وضع الشرطة المائلة «/» عند كل كلمة يرى الملقي أن من الأهمية الوقوف عندها، ثم حدد ستة مواضع للوقوف هي:

**بعد البدء.**

**قبل الكلام.**

**قبل السؤال.**

**قبل كل بند.**

**بعد الكلمة الأخيرة.**

**قبل الشكر.**

### فوائد الوقفات :

1- أنها تعطي المستمع فرصة لكي يلتقط المعاني ويضع الفواصل بينها.

2- أنها تعيد المستمع إلى الموضوع، وتجعله يحدد نقطة يبدأ منها مرحلة جديدة من الاستفادة.

3- أنها وسيلة جيدة لإبراز النقاط المهمة التي يقصدها الملقي.

4- والأهم من هذا كله أنها تبدد الملل وتساعد على تنوع النبرة، لاسيما وأن الكلام إذا جاء على وتيرة واحدة يضيع بعضه في بعض.

### 7- لا تستخدم الإيماءات السلبية :

أيضاً تناولنا الإيماءات السلبية، مثل استخدام إصبع السبابة، سواء بالاستدعاء أو الإشارة، وبسط اليدين إلى الأمام بوضع مقلوب (راحتي اليدين إلى الأسفل) توحي بالقوة وبسط النفوذ، كذلك ابعد يديك عن وجهك ولا تلمسه مطلقاً لأن لمس الوجه أثناء الكلام قد يوحي بعدم الدقة والمصداقية، واجعل نظرك مركزاً على الجمهور ومتنقلاً بينهم بالتساوي .. لأن تركيزك على منطقة معينة تفقدك الاتصال مع الجالسين في المناطق التي لم تعرها اهتمامك.

### 8- حركتك وخطواتك:

ذات مرة – وأثناء بحثي في موقع يوتيوب – وجدت مقطع فيديو لإحدى المحاضرات التقنية، وكان الملقي يمسك المايكروفون بإحدى يديه ويتحرك في القاعة بشكل سريع وبخطوات سريعة ومتباعدة، تيقنت وقتها أنه كان في أوج توتره، وأن هذه الحركة السريعة يسعى من خلالها إلى تفريغ هذا التوتر بهذا المجهود البدني، وللأسف طريقته غير ناجحة لذلك أدركت بأنه سيوقع نفسه في حرج وسيزداد الأمر سوءاً، وبالفعل .. فجأة توقف عن الكلام، لقد نسي.. بدأ الجمهور يشجعه بالتصفيق الحار، ثم عاد للكلام لكن قبل ذلك عاد إليه توتره وكرر حركته السابقة، لدرجة أن الكاميرا لم تستطع ملاحقته، هذا أسلوب سلبي جداً أثناء الإلقاء لأنه يظهر التوتر الشديد لدى الملقي، كذلك يشغل المتابع عن متابعة محاضرته بمتابعة خطواته وحركته السريعة، لذلك يجب أن تجعل الحركة في أضيق الحدود، وإن كان لا بد منها تكون الحركة ليست سريعة ولا بمسافات طويلة، والحركة الطبيعية لا تتجاوز الخطوة للأمام ثم يعقبها بعد دقيقة أو دقيقتين خطوة إلى الخلف، حتى تكون الحركة في نفس المساحة، وإن كان ولابد فبالإمكان أن تتحرك خطوة واحدة في كل اتجاه.

## 9- امنح يديك الحرية :

لتتمتع بأقصى درجات الجاذبية والقبول عليك أن تحرر يديك من أي شيء سواء مايكروفون أو قلم أو ورقة، فكل هذه الأشياء توحي لمن يتابعك أنها وسائل تفرغ من خلالها توترك وقلقك، وإن كانت هناك منصة أو طاولة فحاول الوقوف بعيداً عنها، ولا تقترب منها إلا لحاجة، وليكن وقوفك في منتصف مقدمة القاعة ليراك الجميع بوضوح وليشعروا من خلال وقفتك بالثقة في معلوماتك التي تقدمها إليهم وأيضاً لكي تتمكن أنت من رؤيتهم بشكل شامل وتلاحظ حركاتهم وانفعالاتهم.

ومن المهم استخدام الإيماءات الإيجابية، مثل وضع الأيدي داخل بعضهما (وضع الود)، أو وضع أصابع اليدين على رؤوس بعضها البعض على شكل هرم (برج) مائل إلى الأمام مما يوحي للآخرين مقدار الثقة بالنفس التي تحملها، أو فتح الذراعين بما يشير إلى الوضوح والانفتاح، وكل هذه الحركات وضحناها في الفصل الخاص بالأوضاع الجسدية، وأشرنا لبعضها في فصل قراءة لغة الجسد.

## 10- احتوِ المنصة ولا تحتمي بها :

في بعض الأحيان تحتم الظروف الوقوف خلف منصة كتقديم حفل، أو إلقاء خطاب رسمي، أو إجراء مؤتمر صحفي، لذلك فإنه من الخطأ أن تلتصق بالمنصة وتضع يديك على حافتها من الداخل أو على سطحها بشكل يوحي بأنك تحتمي بها أو تحاول الاختفاء خلفها، ولكن الصحيح هو أن تحتويها بحيث تضع يديك على طرفيها من الخارج وفي منطقة المنتصف (شكل 2-7)،

هذه الوضعية توحي للآخرين بمقدار ثقتك بنفسك، وتمكنك من مادتك التي تقوم بإلقائها وتجعلهم يهتمون بكل كلمة تقولها.

### 11- لا تقرأ من ورقة:

كثير من المعلومات تحتاج إلى اتصال بصري ما بين الملقي والمتلقي، فمتى ما قرأ الملقي من ورقة وصرف نظره عن الجمهور انقطع هذا الاتصال وذهب كل واحد من الجمهور بذهنه وأفكاره إلى عالم مختلف عن الذي تتحدث فيه. لكن يمكنك أن تستخدم بدائل مثل جهاز الحاسوب، بحيث تعد عرضاً تقديمياً يتضمن أهم النقاط التي ستتحدث عنها ومن ثم تقوم بالشرح بالاختزال.

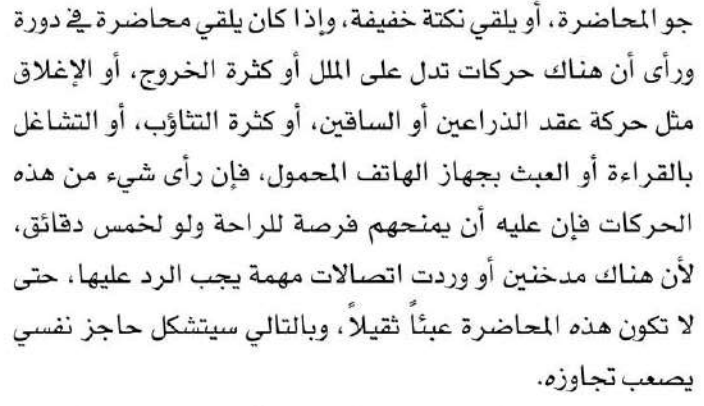


### 12- امنح الجمهور البسمة:

لا يمكنك أن تستمر في طابع الرسمية، لذلك فإن عليك أن تمنحه فرصة للبسمة أو الضحكة عن طريقك، لتخلق جو من الود وإذابة بعض الحواجز النفسية التي تكونت من الإطار الرسمي للقاء، وذلك من خلال إلقاء نكتة خفيفة أو موقف طريف مر بك أو تتخيله، على أن يكون في نفس إطار الموضوع الذي تتحدث فيه، ليكون داعماً له ووسيلة لتذكره ويفضل أن تأتي بشكل عفوي ووليدة لحظتها، فمهما تكن النكتة بسيطة فإنها ستضحك الحضور أو على الأقل تمنحهم البسمة. لكن إياك وتكرار الطرف التي درجت على ألسنة الناس، أو المؤذية لمشاعر الآخرين كالتي تمس فئة أو إقليم أو منطقة، أو عرق، أو محاولة الافتعال والتكلف، فإنها ستعمل بمردود عكسي، فقد مر بي الكثير من المدربين والمتحدثين الذين أصبحوا مهرجين حتى أن بعضهم خرج عن نطاق الموضوع، وهذا غير أمر غير جيد، وله تأثير عكسي.

### 13- راقب لغة جسد الجمهور:

اتفقنا أن جسد الإنسان يعكس حالته النفسية ومزاجه وأنه وإن حاول أن يكذب بلسانه فمن الصعب جداً عليه أن يكذب بلغة جسده، لذلك فإن الملقي الحاذق ينتبه لحركات جمهوره، ويرصد أي حركات تدل على تململ أو ضيق ويحاول أن يخرجهم من أي أوضاع سلبية، ففي الضيق يحاول أن يطرح أسئلة ليشاركوه



جو المحاضرة، أو يلقي نكتة خفيفة، وإذا كان يلقي محاضرة في دورة ورأى أن هناك حركات تدل على الملل أو كثرة الخروج، أو الإغلاق مثل حركة عقد الذراعين أو الساقين، أو كثرة التثاؤب، أو التشاغل بالقراءة أو العبث بجهاز الهاتف المحمول، فإن رأى شيء من هذه الحركات فإن عليه أن يمنحهم فرصة للراحة ولو لخمس دقائق، لأن هناك مدخنين أو وردت اتصالات مهمة يجب الرد عليها، حتى لا تكون هذه المحاضرة عبئاً ثقيلاً، وبالتالي سيتشكل حاجز نفسي يصعب تجاوزه.

فنحن قد اتفقنا في فصل سابق على أن لغة الجسد لها فوائد عظيمة، وذكرنا من بين فوائدها أنها تمكن الإنسان من التعرف على مشاعر الآخرين، وقراءة ردود أفعالهم الحقيقية والاستفادة منها في اتخاذ التدابير والقرارات المناسبة على ضوء ما يتم رصده، وتدارك أي آثار سلبية قبل أن تحدث.

## 14- الأسئلة والتعليقات:

بعد أن أنهيت محاضرتك وقمت بتغطية كافة جوانبها لا بد أن تكون هناك أسئلة واستفسارات قد تشكلت في أذهان الحاضرين، لذلك فمن الواجب أن تخصص وقتاً من زمن محاضرتك ولو خمس دقائق لتلقي أسئلة الحضور والإجابة عليها، فإن هذا سيزيد من الثقة بك، ويشجعهم على حضور المزيد من المحاضرات لديك، إضافة إلى أن التفاعل بطرح الأسئلة يدلل على الاهتمام بالموضوع الذي تم طرحه.

### 15- ابتسم ثم ابتسم ثم ابتسم:

لا تتوقع أن الابتسامة فقط عند الدخول، فكما بدأت الدخول بابتسامة، فمن الأفضل أن تجعل ختام لقائك بابتسامة، لأنها ستترك انطباعاً إيجابياً لدى المتلقين لا تدرك مداه، وتبدد أي أحاسيس أو انطباعات سلبية تولدت لديهم أثناء فترة الإلقاء. والملقي الحاذق هو الذي كلما زاد بقاؤه كلما ازداد الناس حباً به وانجذاباً إليه، لذلك فإن الابتسامة – كما سبق وأوضحنا – لها مفعول السحر، ولو أجَلْتَ بصرك، واستحثثت ذاكرتك لوجدت أن كل الملقين الناجحين الابتسامة لا تفارق محيّاهم، وأنهم استطاعوا من خلالها التسلل إلى قلوب الناس وأسر عقولهم، فهي تكسر كل الحواجز النفسية السلبية وتلغيها.

### 16- لا تعط ظهرك للجمهور:

حاول أن لا يرى الحضور ظهرك أثناء حركتك، بمعنى إن شئت أن تتحرك أماماً وخلفاً فلتكن حركتك للخلف بالرجوع وليس بالاستدارة، فهذه من أعلى مراتب الأدب واللياقة.

### 17- لا تقف بشكل مائل:

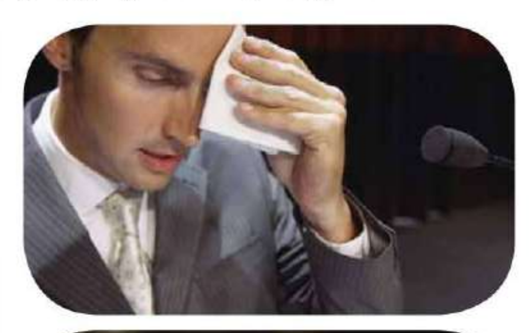
من الأوضاع غير المحمودة الوقوف بشكل مائل، مما يوحي بالاستهتار وعدم الاهتمام ونقص الاحترام للموجودين، وهذه من الأخطاء التي يقع فيها كثير من الملقين.



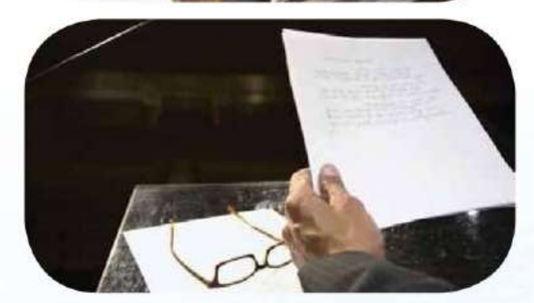
# كسر حاجز الخوف:

لعل أهم حاجز يقف بين الملقي والنجاح هو حاجز الخوف، فهو كلما ازداد خوفه ازداد الأمر سوءاً، لذلك فهناك بعض الحلول المقترحة للتخلص من بعض المشاعر السلبية التي تنتاب الإنسان قبل إلقاء كلمته أو خطبته أو محاضرته الأولى.

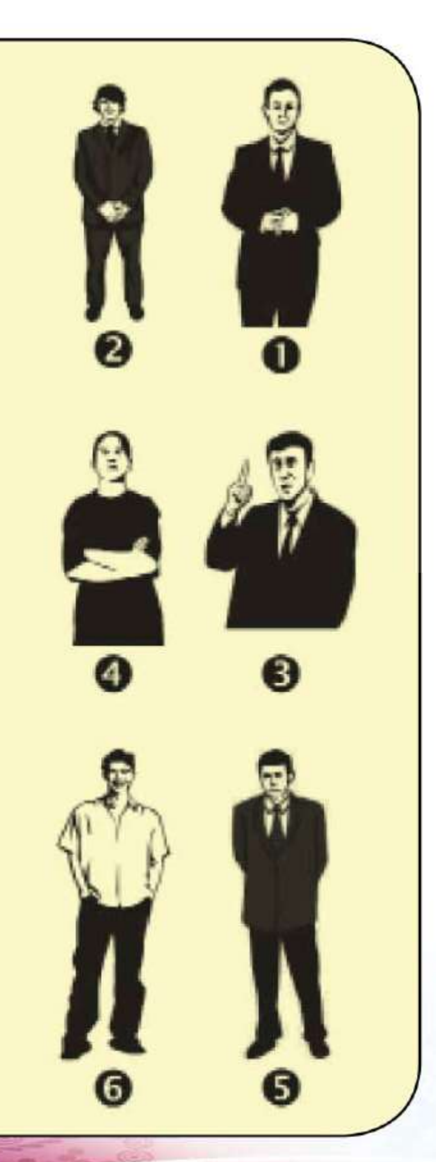
| مظاهر الخوف | طرق العلاج المقترحة |
|---|---|
| **العرق** | **لا تلق له بالاً.**<br>**استخدم منديلاً لإزالة العرق والتظاهر بالشعور بالحر.**<br>**اطلب زيادة التكييف.** |
| **تسارع دقات القلب** | عدم النظر إلى الجمهور*<br>التنفس بعمق وبطء. |
| **جفاف الفم** | الإبطاء بالحديث.<br>التوقف بين الجمل.<br>شرب قليل من الماء (إن أمكن). |
| **رعشة اليد** | استعمال بطاقات صغيرة.<br>عدم إمساك اليد الأخرى.<br>الإمساك بأي شيء. |
| **القلق والخوف من الفشل** | التحضير الجيد والتدرب على الإلقاء.<br>التوكل على الله وطلب التوفيق منه.<br>تركيز النظر على الذين يظهرون البشاشة في كل مرحلة من مراحل المسح البصري. |
| **الرهبة من الجمهور** | عدم التركيز في عيون الحضور وإنما إلى رؤوسهم أو أكتافهم أو استخدام المسح النظري السريع. |







* أي عدم النظر في عيون الجمهور.




## أسوأ ست حركات في الإلقاء:

هناك حركات سيئة جداً ولها انعكاسات سلبية على الملقي والمتلقي، فتشابك الأصابع كما في الصورة الأولى يوحي بالإغلاق أو الشعور بالملل، ووضع اليدين على منطقة أسفل الحزام يدل على تزعزع الثقة، وإذا صاحبه رفع للرأس صار من علامات التعالي، ورفع إصبع السبابة يوحي بالاتهام والتهديد والتسلط، وتقاطع الذراعين مع الجسد يدل على التحدث بأمور غير صحيحة، ووضع اليدين في الخلف يشير إلى التسلط والمراقبة والاستعلاء، وأخيراً وضع اليدين في الجيوب يشير إلى أن هناك أمر أو شعور سلبي يسعى الملقي إلى إخفائه.

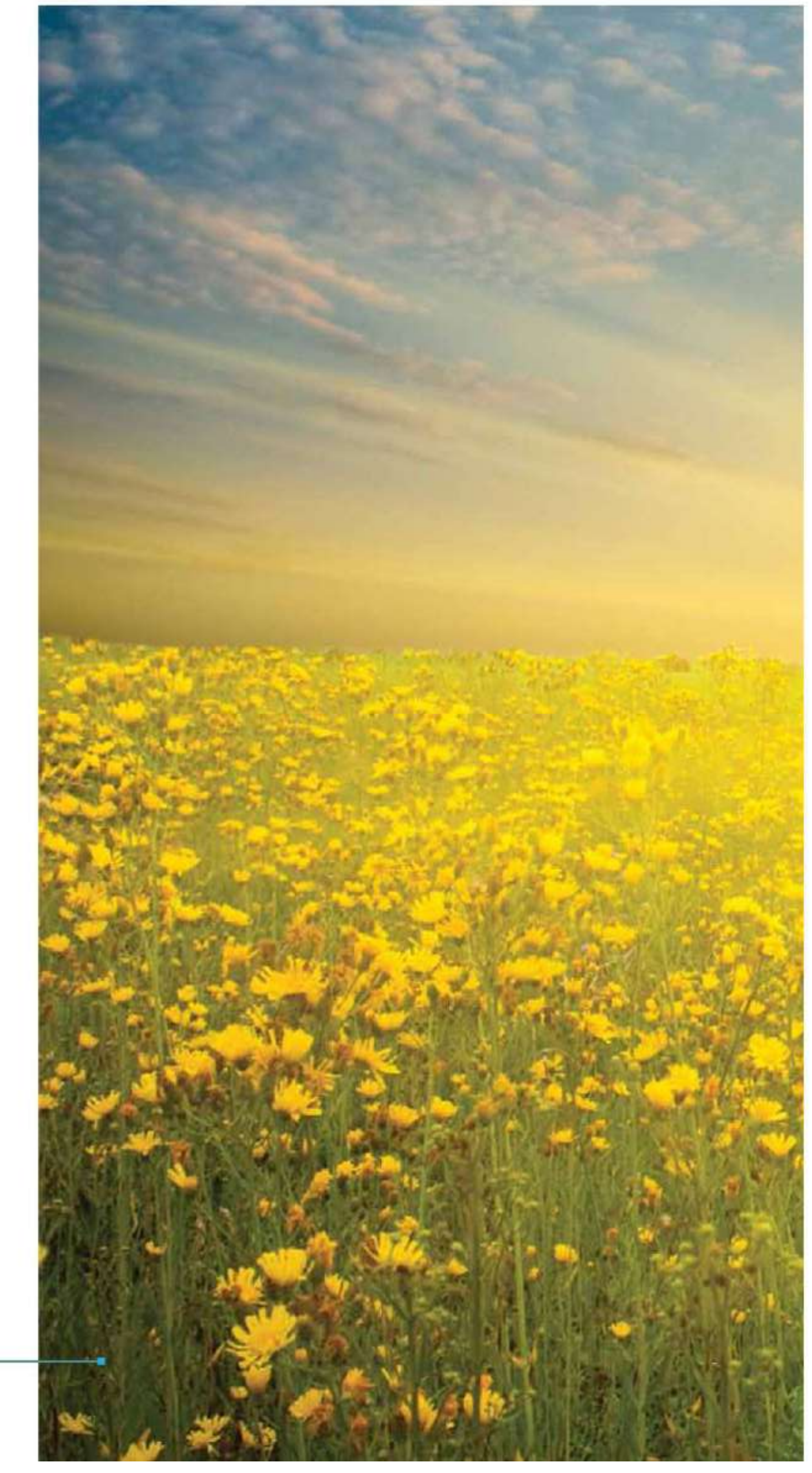
لذا فإنه من الأفضل التدرب على استخدام الإيماءات والأوضاع الإيجابية التي ورد ذكرها في الفصول السابقة.



## ملخص

جزء كبير من نجاح الكلام والحديث يعتمد بشكل أساسي ومباشر على الطريقة التي يلقى بها، وهناك أوضاع للإلقاء تختلف باختلاف المناسبة.

وهناك عدة مقومات تؤدي إلى نجاح الإلقاء، منها معرفة بعض خصائص الجمهور، والتحضير الجيد للموضوع المراد إلقائه، من خلال جذب الحضور بمقدمة مشوقة، والتنويع بالأنماط التمثيلية لإرضاء كافة الأذواق، إضافة إلى التقسيم الموضوعي للأفكار، من بين المقومات أيضاً بناء الثقة بالنفس بإزالة الشعور الناتج عن بعض المؤثرات السلبية ومعالجته العلاج المناسب، هذا بالإضافة إلى الاهتمام ببعض الوضعيات أثناء عملية الإلقاء، والتخلص من بعض العادات السيئة التي تعطي انطباعاً سلبياً عن الملقي.







# المراجع

## أولاً المصادر (الشرعية) :


- القرآن الكريم.
- ابن كثير، الإمام الحافظ عماد الدين أبو الفداء إسماعيل، تفسير القرآن العظيم، طبعة دار الدعوة 1406هـ.
- القرطبي، الإمام أبو عبدالله محمد بن أحمد الأنصاري، الجامع لأحكام القرآن، طبعة دار الفكر.
- السعدي، عبدالرحمن بن ناصر، تيسير الكريم الرحمن في تفسير كلام المنان، الطبعة الأولى 1420هـ ، مؤسسة الرسالة.
- العسقلاني، الإمام الحافظ أحمد بن علي بن حجر، فتح الباري شرح صحيح البخاري، الطبعة الأولى 1420هـ، المكتبة العصرية.
- المباركفورى، أبو العلاء محمد بن عبد الرحمن، تحفة الأحوذي بشرح جامع الترمذي، الطبعة الثانية 1383هـ ، المكتبة السلفية.
- الألباني، محمد ناصر الدين ، ضعيف سنن أبي داود ، الطبعة الأولى 1412 هـ ، المكتب الإسلامي .
- الألباني، محمد ناصر الدين، صحيح سنن ابن ماجة باختصار السند، الطبعة الثالثة 1408 هـ، مكتب التربية العربي لدول الخليج.
- الألباني، محمد ناصر الدين ، غاية المرام في تخريج أحاديث الحلال والحرام، الطبعة الثالثة 1405 هـ ، المكتب الإسلامي.
- ابن منظور، لسان العرب، طبعة دار المعارف (القاهرة).


## ثانياً المراجع العربية والمعربة


- شحرور، ليلى، أسرار لغة الجسد، الطبعة الأولى 1429هـ، الدار العربية للعلوم ناشرون.
- بييز، آلان + باربارا، المرجع الأكيد في لغة الجسد، الطبعة الثالثة 2009، (ترجمة ونشر) مكتبة جرير.
- أبازيد، محمد عبدالرحمن، لغة الجسد، الطبعة الأولى ، دار الخليج.

- أبو النصر، أ.د. مدحت محمد، لغة الجسم «دراسة في الاتصال الإنساني غير اللفظي» الطبعة الأولى 2006، مجموعة النيل العربية.
- التكريتي، د. محمد، آفاق بلا حدود «مقدمة في هندسة النفس الإنسانية»، الطبعة الخامسة 1427هـ، قرطبة للنشر والتوزيع.
- السويدان، د. طارق، فن الإلقاء الرائع، الطبعة الرابعة 1427هـ، الإبداع الفكري.
- الحزيمي، ياسر بن بدر، المتحدث البارع، الطبعة الثانية، قرطبة للنشر والتوزيع.
- ماري، فرانس مولر، كيف تكون خطيباً؟ «سر التواصل الناجح»، ترجمة فرج عوني، الطبعة الأولى 1429هـ، مكتبة الرشد و الدار المتوسطية للنشر.
- جلاس، د.ليليان، أعرف ما تفكر فيه، الطبعة الحادية عشرة 2009، مكتبة جرير.


## ثالثاً - المراجع الأجنبية :


- Birdwhistell, Ray .L (1970) Kinesics and Context: Essays on Body-Motion Communication, Allen Lane, London.
- Fast, Julius, (1970) Body Language, Pan Books, London and Sydney.
- Pease, Allan, (1988) Body Language "How to read others' thoughts by their gestures", Sheldon Press, London.
- Navarro, Joe with Marvin Karlins, Ph.D. (2008) WHAT Every Body is saying, HarperCollins Publishers.
- Kuhnke, Elizabeth, (2007) Body Language For Dummies - John Wiley & Sons, Ltd.
- Pease, Allan & Barbara (2004) The Definitive Book of BODY LANGUAGE, Pease International, Australia.
- Boyes, Carolyn (2005) Need to know? Body language, HarperCollins Publishers.
- Knapp, M., (1972) Nonverbal Communication in Human Interaction. Reinhart and

Winston Inc., New York.
- Ribbens, G. and Thompson, R., (2002) Understanding Body Language in a Week, Lonond: Hodder & Stoughton.
- Calero, Henry H. (2005) The Power Nonverbal Communication, Silver Lake Publishing.
- Steele, R. Don (1997), Body language secrets: A guide during courtship and dating, Whittier CA: Steel Balls Press.
- Hartley, Mary (2003) BODY LANGUAGE at Work, Manjul Publishing House Pvt. Ltd.
- Neill, Sean and Chris Caswell (2005) Body Language for Competent Teachers, Taylor & Francis e-Library.
- Knapp, M. L., & Hall, J. A. (2002) Nonverbal communication in human interaction, (5th Ed.). New York: Harcourt Brace Jovanovich.
- Ekman ,Paul (1972), Emotion in the human face ,N.Y.
- HALL, Edward T. (1959). The Silent Language. New York.

## رابعاً - المواقع الإلكترونية :

- Motivational Training : www.motivationaltraining.com .
- Body Language : www.mybodylanguage.co.uk .
- FREE Merriam-Webster: merriam-webster.com/dictionary .
- Wikipedia, the free encyclopedia : www.wikipedia.org .
- wikiHow : www.wikihow.com .
- eHow : www.ehow.com .
- Expert Village : www.expertvillage.com .
- 2knowmyself : www.2knowmyself.com
- Namoool : www.namoool.com



# قالوا عن

## كتاب: لغة الجسد والتأثير

لمؤلفه : خالد بن محمد المسيهيج

اطلعت على كتاب الإعلامي خالد بن محمد المسيهيج وهو بداية حقيقية للتعريف بهذا العلم العميق والمتطور والمتجدد، وإن كان الزميل خالد قد جمع القواعد والبدايات؛ فإن على القارئ أن يكمل البحث باتجاه العمق في علم لغة الجسد، فلا بد أن نعرف كيف لنا أن نحكم على الكلام وهو منذ الأزل أداة إخفاء وتمويه؟ يجب أن نعتبر لغة الجسد وسيلة اختراق لآليات الحظر التي تمارسها اللغة على الإنسان.

**د. سحر الدباغ**

خبيرة دولية في لغة الجسد وعلم الإشارات - روسيا



أفضل كتاب عربي قرأته حتى الآن، يتكلم عن لغة الجسد.

**د.شريف عرفة**

خبير ومدرب تنمية بشرية



الكتاب رائع ومفيد جداً لما يحويه من أساليب ومعلومات تساعد على التواصل الفعّال مع الآخرين وطرق التأثير فيهم؛ لاسيما للراغبين في إتقان فن الاتصال والحوار والإقناع والتعامل مع الآخرين ومهارات العرض والإلقاء، ويعتبر إضافة نوعية لكتب الاتصال والتعامل ولغة الجسد؛ ذلك العلم الحديث الذي أصبحت معرفته ضرورة من ضرورات الحياة لفهم من حولنا.

**د.عبدالقادر حسن العداقي**

خبير واستشاري تدريب وتسويق ومبيعات - مدرب معتمد من المركز العالمي الكندي والأكاديمية العالمية بلندن
مؤسس أكاديمية العداقي للتدريب والاستشارات AAMS



إن الاستدلال بالخَلق على الخُلُق علم اهتم به القدماء وعني به العلماء فهو إحدى النوافذ المطلة على شاطئ النفس البشرية، وقد أجاد أخي الأستاذ خالد في كتابه لغة الجسد والتأثير في فك الرموز وكشف ما وراء الكواليس وقراءة ما بين السطور لنفهم ونُفهم ونشعر ونُشعر بأسلوب اتخذ عمق الفكرة تارة وسهولة العبارة تارة أخرى بالصورة الموحية والتوجيهات الموصية وربط بالكتاب والسنة ختم فيه كل باب بملخص علمي وتطبيق عملي فكان كتابه فريداً في بابه نافعاً لطلابه.

**أ. ياسر بن بدر الحزيمي**



مدرب متقدم في التنمية البشرية